

・景気の現状に対する判断理由等

景気の現状に対する判断の理由及びそれに対する追加説明等について、その主だったもの及び特徴的と考えられるものを取りまとめると以下のとおりであった。

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北海道)	良く なっている	観光名所（従業員）	来客数の動き	・26日現在の利用乗降客数が前年比114%となっており、今年度は毎月、前年比プラスが継続している。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・北海道の観光客は7月から増え始めている。特に海外客が大きく増加しており、直行便が就航したタイを始めとして、中国本土を除く東南アジアを中心に増えている。例年であれば、夏期本番のシーズンは、航空機代金、バス料金、宿泊費が繁忙期で高くなるため、海外客の入込が減る時期であるが、全く衰えがみられないことから、エグゼクティブな旅行であることがうかがえる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・今月は3連休が2回もあったことで、売上が伸びている。前々から感じていたが、連休を増やすこと、それだけで消費につながる面がある。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数が前年比100%であるのに対して、売上が前年比106%となっており、客単価上昇の動きがみられる。気温の低下が秋物の購買を後押ししており、定価品の売上が前年比107%で推移している。ジャケットやコートがメンズ、レディースともに伸びているなど、全商品カテゴリーで前年を上回っている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・来客数が大幅に増加しているわけではないが、客単価が向上している。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・前月に引き続き来客数が前年を上回る基調で推移している。客単価も特殊要因を除けば、ほぼ前年並みを維持している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売量が8月よりも5%程度減ったが、売上が前年比104%と久しぶりに前年を上回った。今月は生鮮部門を中心に一般食品や米などが好調だった。
		スーパー（店長）	単価の動き	・前年の猛暑と違い、平年並みの気温で推移したことから、秋冬物の衣料品を始めとした防寒関連商品の動きが非常に良い。また、ランドセルも前年の2倍の水準で売れているほか、高額品の動きも顕著である。暖房関連も大型石油暖房機を中心に、全体の単価を押し上げている。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・9月に入ってから高額商品に動きがみられる。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・4Kテレビ等の高付加価値商品の需要が増えており、デフレ感が弱くなってきている。また、残暑が長引いた前年と対照的に、今年は例年どおりの秋が訪れていることで、大型暖房機の需要がみられ始めている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・今月は3連休が2回続き、天候にも恵まれたことから、観光客の入込が良い。年配のグループ利用も多く、ランチの待ち時間が1時間半に及んだ日もみられた。売上は前年を10%上回った。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・3連休の宿泊予約を効率よく取り込むことができた。需要を喚起するイベントが開催されたこともあり、国内客の宿泊予約で計画を達成できた。外国人客の宿泊では台湾が堅調なほか、新興のタイは連泊が多く、好調に推移した。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・8月中旬から雨が多く、農作物への影響が心配されたが、作柄が良好であるほか、水産業もホタテ、さけの漁獲が良く、1次産業が安定しているため、人の動き、物流が活性化している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・9月のタクシー1台当たりの売上は前年より悪かった。乗務員が不足しており、募集してもなかなか乗務員が集まらないため、タクシーの稼働が悪くなっており、会社の総売上は前年を大きく下回っている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・特筆すべき要因が見当たらない状況であるが、売上が前年比でプラスとなっている。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・株価と為替が安定していることから、順調に推移している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・消費税増税の動向がはっきりしないなかで、高額品を買う時期を決めかねている客の動きが鈍い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・9月に入っても残暑が長く続いたため、秋物を求める客の出足が遅かった。その後、急に気温が下がったものの、客自身がまだ何を買ったら良いのか分からず、単価の低い商品にしか動きが出ていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・今の状況では消費税増税が確定的になりそうだが、客の反応をみると、仕方ないという雰囲気がある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・中旬までは例年並みの来街者があったが、それ以降、周辺地域における大きな大会等もなく、中心部を訪れる買物客が減少した。また、秋の観光シーズンに入ったにもかかわらず、道内客、道外客、外国人客とも観光客の増加がみられない。3か月前と比べると悪い状態のまま変わらない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・紳士物、婦人物で秋物の動きが出ている。なかでも、婦人物のパンツ、ブラウス、カットソー、ジャケットの売上は前年を10%上回っている。気温が下がったことにより、下旬に入ってから紳士物のジャケット、パンツにも動きが出てきている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・9月に入り、気温が一気に低下したため、衣料品を中心に秋冬物が売上を伸ばした。しかしながら、来客数の伸びに対して、客単価や買上客数は低下傾向であり、期待値には達していない状態である。
		百貨店（役員）	販売量の動き	・前年は9月20日ごろまで30度を超える暑さが続き、秋物、冬物の出足が壊滅状態だったが、今年は8月後半から急激に気温が下がったため、秋物の動きがしっかりと表れている。ファッションは全般に状況が良く、前年の2けた増が見込める。ストーブの動きも好調である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・世間で言われているように、単価の高い商品が特に売れているわけではない。
		スーパー（役員）	単価の動き	・前年は残暑が厳しく、夏日が16日間あったのに対して、今年は夏日が4日間と気温が低く推移しているなか、売上は前年から0.5%伸びている。ただし、天候の影響か、来客数が前年から2%前後低下しており、客単価の上昇に助けられている面がある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・9月は前年の残暑の反動で、来客数は前年を1割下回っている。しかし、前々年との比較では95%前後での推移であり、ここ3か月、来客数の動向は変化していない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は継続して前年割れとなっている。主要因は気温が前年を下回っているためであるが、1次産業の不振も客足の鈍化につながっている。世間で言われているほど、消費者の懐事情は回復していない。
		衣料品専門店（店長）	それ以外	・店の売上やその他の面から判断して、状況は変わらない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・今月は売上、利益とも前年を上回った。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・法人向けは若干の上向き傾向にあるが、個人向けは大きな変化はなく、全体として大きな変化は感じられない。
		自動車備品販売店（店長）	来客数の動き	・来客数は前年と特に変わらない。景気が上向いているとは感じないが、逆に悪くなっているとも感じない。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・店内で、値段設定の高い物が売れない。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・今月は市内中心部で飲食の大型催事があったこともあり、週末のフリー客が奮わなかった。ランチの単価も上がってこなかったため、かろうじて前年並みとなった。その上、食材が値上がりしているため、利益は減少している。外国人観光客は、街でもよく見かけるが、当店にはあまり縁がない。景気向上が言われているが、道内の飲食店は、特定の店を除いて回復とは言いにくい状況にある。また、出入りしているタクシーの運転手も、景気が回復しているような光景は目にしていないようである。
高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・依然として低価格を要望する客が多く、少しでも単価を上げると客足が鈍る傾向にある。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	販売量の動き	・今月は、ここ3か月と比べて若干上向き傾向ではあるが、全体の需要や販売量をみると、依然として前年よりも落ち込んでいる状況である。
		タクシー運転手	販売量の動き	・3か月前と比較すると10%程度売上が伸びているものの、前年も10%程度の伸びがみられたため、前年実績とほぼ同じ売上であった。このことから、景気は変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・売上は前年と同じくらいの実績であった。オーダー数は若干減少している。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・米国大手のスマートフォン端末発売にともなう好況を期待していたが、発売直後こそ客からの引き合いが多くあったが、すぐに落ち着き、元の状況に戻っている。
		パチンコ店（役員）	お客様の様子	・建設業は消費税増税前の駆け込み需要で景気が良さそうだが、当業種においてはほとんど変わらない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・例年どおり、夏の天候や社会的にあまり変化のない状況が続いており、客の生活パターンも固定化してきている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・ここしばらくの間、良好な市場環境が続いており、客の購買意欲も比較的高い水準のまま推移している。しかしながら、来客数は増えておらず、市場の限界がうかがえる。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・鉄道の事故や台風による長雨などの影響が、要所所で多少のマイナス要因になったとみられる。ただ、駅前周辺の飲食店での売上は前年並みであった。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・夏の暑さが一段落して、冷え込みが厳しくなってきたため、これまで売上をけん引していたビール類にブレキがかかっている。本来であれば、これから清酒等が売れてくるところだが、清酒各社から値上げの案内が続いていることもあり、消費者の財布のひももなかなか緩んでこない。さらに、ガソリン価格等が高騰しているため、新聞紙上の景気の良さとは裏腹に、買い控え、節約ムードが今月に入り色濃く出てきている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・新規客がインターネット販売や大型店に流れるようになって久しいが、顧客の高齢化の影響が徐々に出てきており、台風等の天候要因が災いしている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・石油製品価格の高騰にともない、客の節約志向が強くなっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・外国人団体客は堅調に推移しているが、国内団体客を中心に来客数及び客単価が伸び悩んでいる。さらに、食材コストとエネルギーコストが高騰しており、対応に苦慮している。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・高額商品が不振である。客の予算も低下している。
		悪くなっている	その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き
企業動向関連 (北海道)	良くなっている	その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・現政権の経済対策による効果が感じられる。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税を控え、新築にともなうホームユース需要、請負物件ともに活発である。
		建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・消費税増税を意識した駆け込み契約等の影響により、建築資材や労務費が値上がりしており、建築工事費が高騰している。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・物流業では、輸入等の貿易に関連する商材よりも、国内建築関連の話題性が目立ってきている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量、問い合わせ件数ともに増加傾向が明らかとなってきた。
		金融業（企画担当）	それ以外	・公共工事の増加で建設関連が好調である。住宅着工などの駆け込み需要が顕在化し、国内外からの観光客も増加している。ただし、原材料価格の上昇などが企業収益を圧迫しているほか、建設業界では人手不足から工期の遅れや工事の受注回避がみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・前年と比較して受注量が伸びてきている。	
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・規模は小さいものの、新規案件が出始めてきた。	
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・公共事業の増加にともない、顧客の仕事量が増えたせいか消耗品以外の設備、工具関連の販売量が増えてきた。	
	変わらない	食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少し、売上が前年を下回っている。	
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・4～8月の生乳の道外移出量はほぼ前年並みであったものの、9月の生産量が落ち込んでいることから、道内消費分の一部を道外に振り分ける動きがみられる。	
		司法書士	取引先の様子	・一般社会で言われているような景気の回復が思った以上に遅い。一部では回復傾向もみられるが、全体的には以前と変わっていない。	
		司法書士	取引先の様子	・現政権の経済対策の効果が中小企業にはなかなか及んでこない。所得の増加や収入の安定化などの実感もなく、不動産購入などの大型消費にはなかなか目が向かない。	
	やや悪くなっている	司法書士	取引先の様子	・消費税増税決定前の不動産売買や建物新築の駆け込み契約の増加を期待したが、今後の諸物価の値上がりを懸念してか、契約増加につながらなかった。	
	悪くなっている	—	—	—	
	雇用関連 (北海道)	良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・飲食店への客入りがかなり良い状態で、求人募集が今なお増え続けており、人材募集が追いついていない状況にある。地元客に加えて、外国人観光客やLCCの影響で国内観光客が増えているのが要因とみられる。これにともない、ホテル業界も高い稼働率を維持している。外国人観光客は、台湾、タイ、香港、豪州などが特に多い。また、貨物運送も通信販売の配送が増えていることで活況を呈している。また、街中のテナントも新店舗や姉妹店の増加で、ほとんど空きがなくなっている。
人材派遣会社（社員）			求人数の動き	・当社の人材紹介事業部門への求人依頼が急激に増加している。求人職種をみると、建設業はもちろんであるが、営業や事務職のニーズも増加しており、企業の景況が踊り場から上ぶれしてきている。派遣のニーズも同様に増加基調である。労働者も企業の採用活動が活発になったためか、登録者が微減となっている。	
人材派遣会社（社員）			求人数の動き	・有効求人倍率が上昇している。	
求人情報誌製作会社（編集者）			求人数の動き	・今年の特徴である建設系の求人や医療介護系の求人については、高いニーズが持続している。業種を問わず、ほぼ全業種にて求人意欲が高く、飲食や小売では秋の新規出店も多くみられる。	
職業安定所（職員）			求人数の動き	・新規求人数は前年から12.4%増加し、43か月連続で前年を上回った。月間有効求人数も前年から21.3%増加し、43か月連続で前年を上回った。	
やや良くなっている		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数については、前年度に新規オープンや増員などの大量求人があった反動で若干の減少傾向がみられるが、求人件数は着実な伸びを見せている。	
		変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数は前年よりも多いものの、内訳として派遣社員の求人が増加している。
		変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・募集広告売上が前年比118.5%と伸びている。小売流通、医療、運輸運送、飲食、土建不動産の上位2～6位の業種が特に好調であり、いずれも前年比150%を超えている。募集広告が大きく落ち込んでいた2009年と比較すると、これらの業種すべてで倍増となっている。全体の合計額も当時と比べて50%を上回る増加となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・8月の新規求人数は前年を5.3%上回った一方で、新規求職者数は前年を9.0%下回った。月間有効求人倍率は0.81倍となり、前年の0.68倍を0.13ポイント上回った。しかし、新規求人のうち正社員求人の占める割合は44.1%と求人者と求職者との間における職種や労働条件のミスマッチも少なくないことから、依然として厳しい状況にある。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人数の増加傾向が継続しているが、逆に就職者数は6月以降減少している。
	悪くなっている	—	—	—

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・気温が下がり、ブーツの動きが出てきている。
(東北)	やや良くなっている	タクシー運転手	お客様の様子	・乗客からは不景気な話は聞かない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今月は3連休が2回もあったので、観光地はもとより市の中心部でも人出が多くなっている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・客単価が上昇しており、前年と比べると100円程度増加した状態で推移している。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・来客数は震災以来の平均的水準であるが、客単価が上がったため、月間売上は前年同月比、3か月前比のいずれも上昇している。特に職業に就いている客層から、購買意欲が高い印象を受ける。来客数が増えているのは当店の営業上の問題とし、客観的な判断として景気は改善傾向にあると考える。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・今月は大口の布団注文と新築のお宅のカーテンの注文が数件入っている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・気温の低下とともに紳士、婦人、子供の秋物衣料が順調に動き始めている。高額商品は引き続き好調であるが、今月については、プロ野球球団の優勝セールなどの営業施策が更にプラス効果となっている。
		百貨店（売場担当）	それ以外	・今年の9月は比較的残暑の影響を受けることなく、涼しい秋の陽気のなか秋物が好調に推移している。客は今シーズンのトレンドといえるスカートやドレスに合わせてコーディネートするため、タンス在庫にない物を購入するといった買い方をしている。今秋のファッションの流れならではの売り方をしたことなどで客が買うものが変わり、売上が伸長している。また、セールの売上也大きく伸ばし、全体をけん引している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・当県では復興需要がうかがえる。白物家電は堅実に伸びており、前年をクリアしている。テレビは夏前あたりから徐々に持ち直してきている。4Kテレビの需要も出てきており、単価の高いものが売れ出しているなど、テレビの回復が著しい。また、今月発売になった米国大手の新型スマートフォンの需要がおう盛で、売上に寄与している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・前年9月のエコカー補助金の終了、そして、本年の年央から相次いだ新型エコカー投入に引かれ、来客数も上向きになっている。また、客の感触も良く、徐々に前年越えの販売実績となりそうである。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税率が上がるのではないかとということで、先行で発注が増えている。
乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・政府が来年に消費税を8%にするという報道後、客の動きが活発になっている。		
乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・消費税増税の論調が強くなってきている影響か、どうせ買うなら増税前にという方が増えてきているようである。		
都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・普段の当市は8月第4週の大曲の花火大会が終わると一気に冷え込むのが常であるが、デスティネーションキャンペーンを間近に控えて、客が動いている様子が手に取るように分かる。宿泊の稼働率も高稼働のまま推移しているので、秋の各種大会があるにせよ、旅行客も増加していると判断される。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・個人旅行を中心に、今までよりも落ち着き感がある。徐々に良くなっているような様子が見受けられる。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新商品が好調で在庫が追いつかない状況である。客からの引き合いも多く、当面は好調である。
		テーマパーク（職員）	単価の動き	・夏の好況を継続して、高単価を維持している。前年同時期と比較しても106%の高い水準で推移している。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	単価の動き	・受注単価の伸びにより、販売高が前年と比べ2割ほど伸びている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・消費税増税が現実化しつつあり、9月中の駆け込み受注が止まらない。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	来客数の動き	・今月の受付件数が予算を達成している。また、前年同期の実績も超過している。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・イベント等が毎週のように実施されているが、各店の実績には反映されていない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・観光客及び来街者は横ばいから増加傾向になっているが、何よりも天候によるものが大きく、9月に入り雨の日が多いため、当商店街への来街者数、買物客数は減少している状況である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街では震災で痛んだ建物の解体が進んでいるが、新築せず空き地になっており、店数が減っている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・夏の猛暑、そして大雨被害と気候の急変から、生鮮商品の品薄感が価格に影響しやや買い控え傾向にある。また、秋野菜、キノコ、サンマ等の入荷が例年より遅くなっている。なお、最近めっきり秋めいて冬物婦人服が動き出している。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	来客数の動き	・この2か月間、台風やゲリラ豪雨といった事象が続いている。そのため、消費マインドが冷え込んでいるのか、落ち着いているのかよくわからないが、全体的にムードが良くない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・地元プロ野球球団の優勝のニュースが流れ、街自体が一時的ににぎやかになるかと思っただが、3か月前と何も変わらない。デパートのみは安売りをしているのて人が出ていると人々が言っている。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・高額商品の動きは秋の紅葉撮影のための購入などでやや上向きで推移しているものの、低価格品はスマートフォンの影響で激減している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・衣料品については、前年の数字をクリアできる見通しで購買意欲に低下は見られない。宝飾品、時計を中心に堅調な動きを見せている。一方で、食器はここ数か月前年を下回っている。総体的には、売上は順調といえる。消費税増税前の駆け込みの動きはまだ見られない。
		百貨店（買付担当）	販売量の動き	・可処分所得が増えないなか、消費税増税なども控えており、必要なもの以外は購入しない傾向にある。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・初秋物は堅調に推移している。ただし、例年に比べ残暑がなく、気温も低く夏物衣料が全く売れないため、トータルでは10%位下回る見込みである。寿司、米飯などは好調だが、原発汚染水問題の報道で鮮魚が特に厳しく、近隣の果実、野菜、精肉など厳しい状況が続いている。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・小売業へ景気の回復効果が波及しているのは、一部の高額所得者だけである。一般の客は、給与の上昇がなければ財布のひもは硬い。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・来客数は安定している。野菜、肉の単価は上がっているが、加工食品などは下がっている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・9月の既存店1品単価は前年比101%と若干上回ったが、来客数の前年割れが続く、客単価の上昇で売上を維持した形である。買上点数も前年並みで推移している。消費の傾向は変わっていない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・9月からの電気料金の値上げやガソリン価格等の高止まりにより、客の節約、儉約志向は変わっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	販売量の動き	・台風などの天候異常により、野菜相場が高騰している。また、海水温が高いため、旬のサンマの入荷が減少し、高値である。また、公共料金の値上げ等マイナス要素が多すぎて、販売数に影響が出ている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数も変わっていない。
		スーパー（物流担当）	単価の動き	・買上点数は上がってきているものの、買上単価の下げは止まらない。競合店との価格競争は更に激しくなってきている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・特に外的要因もないが、来客数が前年比マイナスとなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年は猛暑だったこともあり、来客数が前年を大きく下回っている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・競合店の出店等により、価格競争が一層激化している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・9月に入って気温の低下とともに顧客を中心に来客数も増えている。また、8月の暑さで出遅れていた秋物の動きが良くなり、売上も前年を上回っている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・仕入価格の上昇が販売価格になかなか反映されない現状である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客足が遠い。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・ここにきてやっと秋らしくなってきたものの、朝晩は寒くなっても日中は暖かいので秋物のスタートダッシュが鈍く、なかなか売上に繋がらない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・前年よりも秋らしい気候となり、カジュアル衣料を中心に立ち上がりを見せているが、単価が稼げるビジネス衣料の立ち上がりが遅れている。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・シーズンの端境期になるが、来客数、買上点数の減少が見られる。消費者の購買動向からは景気回復はうかがえない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・集客数は増えていないが、客単価が上がってきている。売上は横ばい状態である。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が回復せず、前年割れが続いている。消費するものに魅力がないことも一部あると思うが、スマートフォンだけは好調に推移している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・発売された新型車の動きが現状で予想をやや下回っており、巻き返しが必要である。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・新型車が出たので、客の動きも前月などに比べて多少良くなっている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・店頭での売上は一進一退といったところだが、飲食店の明暗がはっきりしている。常連客がしっかりと入っているところもあれば、閉店まで追い込まれるところも出てきている。景況は横ばいだが、厳しい状況には変わらない。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	競争相手の様子	・業者間でも、今までとほとんど変化がないといった話をしている。今週良ければ、来週は見込みがないといったような状況が聞かれる。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・今月は三連休が2回あり、県外からの観光客も増えるため、それなりに期待したが、台風などの影響を大きく受けたために売上もさほど大きく伸びなかった。逆に連休があるからと余計に買い控えをする消費者が目立ち、なんとか横ばいの状態が続いている。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・マスコミではさも景気が上昇しているような報道があるが、実際は何も変わらない。それよりも先行きの不安の方が先に立ち、購買には結び付かない。被災地への人口流出による就労人口の減少、日中の人口の減少など、人口が減ることによる経済へのダメージが大きい。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・暖房用の燃料の販売は前年比100%前後で推移している。しかし、除染事業や解体工事、新築等で今まで順調であった軽油販売の需要が一段落している。そのため、販売全体からすると低調となっている。原油価格が上がっていることによる需要抑制効果が出てきている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・来客数の伸び悩みがある。台風や大雨の影響での外出が控えられた影響は大きい。9月は稲刈りのシーズンであり、家族総出での作業のためか、主要購買層である30～60代の客層は少ないように見受けられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・まだまだ景気は停滞している。連休があればそちらでお金を使い、その分平日は冷え込む。レジャーのお金の使い道も、レストランよりは近場で気軽に楽しむのを選択することが多いようである。レストラン業としては低調な状態が続いている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・トータルの売上は変わらないが、3か月前同様、忙しい時と暇な時の差が大きい。
		観光型ホテル(スタッフ)	単価の動き	・3連休が2度もあり、本来なら集客単価も上がらないといけない月であったが、団体客が減り個人旅行が増えたために集客も悪く、総合的な売上増には至っていない。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・予約動向に特段の変化は見られない。
		観光型旅館(スタッフ)	単価の動き	・相変わらず安くしないと売れず、来客数の伸びに売上がついてこない状況が続いている。
		都市型ホテル(スタッフ)	競争相手の様子	・宿泊、レストラン部門は低迷が続いている。宿泊に関しては、全国チェーンのビジネスホテルは高稼働を維持しているようだが、同料金並に設定をしても、客層が変わるだけで稼働率に変化はない。ネームバリューも関係あるのかもしれない。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・食材、ワイン等の値上がりに伴い、料金設定を変更した。相変わらず婚礼による売上は悪いが、法要の受注により前年並みにはなっている。
		旅行代理店(店長)	お客様の様子	・客の商業活動に特に大きな変化が見られないが、変わらず堅調である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・上旬が非常に厳しく乗客が少なかった。後半になってもばん回ができず、結果的に前年を割っている。
		通信会社(営業担当)	単価の動き	・3か月前と変わらない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・株価は上がっているが、景気が向上しているのは一部企業だけである。客の様子を見ても景気が向上しているようには見えない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲等について、あまり変化が見られない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・客との商談からは、依然好況感はうかがえない。消費税増税という不安要素もあり、本格的な内需拡大にはほど遠い状況である。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・客への特典を大きく変えていないことも影響しているとみられるが、生活必需品としての優先度が低いいためか、新規の加入申込者、解約者共にここ3か月ほぼ同数で推移している。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・顧客訪問時のヒアリングからは、特に変化はうかがえない。
		観光名所(職員)	販売量の動き	・来客数は減っているが、販売量及び客単価は増加しており、売上は前年並みを保っている。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・前半の3連休は台風の影響で極端に来客数が少なかった。後半の3連休は天候に恵まれ、前年に若干届かない程度まで回復したが、月全体では前年より悪化しそうである。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・客の来店サイクルの幅が大きくなっている。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・今まで図面を作成した物件はほとんどが施工に掛かっており、次の物件が出てくるまでの一休みの状態である。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・社用の動きが止まっている。目先の復興需要は大体終わってしまったようである。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・来客数が低迷している。月末に上顧客に対する訴求を行い売上を戻したが、月を通して一般客の来店が少なく、全体的な盛り上がり欠けている。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・3か月前と比べ、アベノミクス効果といった全体の景況感がやや鈍ってきている。足元の商況もそれほど高い伸び率が見えていない。
		百貨店(経営者)	お客様の様子	・秋物季節商材の動きが悪く、前年を割っている状況である。特に、衣料品の動きが悪い。気温の影響の他にガソリン価格高等の影響もあるようである。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・競合状況が厳しくなっているなか、来客数は前期を下回っている。客単価、買上点数、1品単価いずれもほぼ100.0%で推移しているが、全体ではマイナス傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前月に引き続き来客数が減少し、売上も伸び悩んでいる。特に夜間の来客数の減少が目立つ。また、週末の動向が思わしくなく、売上のマイナスに繋がっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数のダウントレンドが続いているが、特に客単価の高い夕方の来客数が減少しており苦戦している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年の記録的残暑の裏年のため、飲料やアイスの落ち込みが大きい。来客数への影響も顕著に表れている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・前年が猛暑であった分、来客数で徐々に前年を大きく下回っている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・前年に比べ気温も低く、県全体で来客数及び売上が下がっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・クールビズが継続しているので、スーツはそんなに売れていない。今のところ、単価の動きはそうでもないが、来客数の動きがまだ多少鈍く苦戦している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・前月までに比べ、来客数と新車の受注台数が減ってきている。これまで台数をけん引していた新型軽自動車の販売に陰りが見えてきた。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・前年同月比が依然として回復できない。販売促進費を増額してもセール終了後に落ち込むために、対策が取れない。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・ここ2、3か月、来客数が少なくなっている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・今月はお彼岸を挟んだ月なので、仏具関係の売上増加を見込んでいたが、来客数が少なく、販売に結び付いていない。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・復興需要のなかだるみなのか、それとも何に原因があるのかわからないが、7月半ばごろから急に悪くなって、8月も非常に悪かった。9月も好転する見込みがなく、非常に危惧している。世の中の景気は良いといわれているが、私どもの会社もしくは業界は良くない。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・地元プロ野球球団の優勝も、7年後のオリンピックも、個々人の収入が増えなければ、なんの意味も持たない。
		高級レストラン（支配人）	お客様の様子	・夏の終わりとともに、次の計画に向けた一休み感があり、近々の予約状況は減退している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は連休もあり確かに週末は良かったが、その分平日はいつも以上に悪く、平たくすると来客数、販売量共に例年よりもやや悪くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・芋煮会などの需要が、店舗型から自分たちでやるスタイルに変わってきているためか、週末になると各自川原等で芋煮会をしているようで、店への予約が減っている。また、消費税率の上昇を気にしている人もいるようである。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今月は3連休が2回も続いたが、団体客はほとんどなく、個人客でカバーしている。宿泊客数はもちろん館内の消費額も伸びず、全店の売上が大幅にダウンしている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・デパート地下の総菜については、一時の低迷から脱却している。お手ごろ感のある商品開発に取り組んだ結果である。ただし、ホテル内のレストランについては単価が下落している。商品別においても傾向がはっきりしているので、魅力ある商品の作成が急務である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前年、前々年より被災地で、震災特需による入込が続いていたが、特需はほぼ止まり、来客数、宴会数共に震災前の状況に戻っている。今月、来月の先行予約も前年を下回っている。
		タクシー運転手	単価の動き	・客も消費税増税を気にしていて、極力単価が安い方に動いているようにみえる。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・スマートフォン売行きが今一つ伸び悩んでいる。米国大手の新型スマートフォンが発売になったが、値段が高いこともあり、従来の機種への変更を検討している客も多く、思ったよりは動いていない。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・残暑はなかったものの、敬老の日3連休が台風で大きく落ち込み、前年比10%下回る見通しである。まだ消費の力強さはうかがえない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（経営者）	お客様の様子	・婚礼シーズンに入っても、式場で結婚式を挙げるケースが減ってきたようで、我々美容師、着付け師の出番もなくなりつつある。結婚式にお金をかけず、その分実生活に回そうとする若者が多くなったからのものである。それだけ余裕がなくなってきたということではないか。
	悪く なっている	コンビニ（経営者）	単価の動き	・客の動きをみると、衝動買いがなくなり、目的買いが主になってきている。そういう面では大変厳しくなっている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・例年9月は売上が戻るがそれが見られず、前年に比べて売上が落ちている。消耗部品の出もすこぶる悪い。
企業 動向 関連 (東北)	良く なっている	○	○	○
	やや良く なっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大きなイベントもあり、売上は前年をクリアしている。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・わずかではあるが販売量が前年を上回っている。主原材料も想定価格より下がるようである。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・本年度上半期で国・地方自治体から発注された公共工事において、受注者が確定してきている。
		建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税に絡んで受注量が増えている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特段の変化はないが、なんとなく良い方向に行っているようである。
	変わらない	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・農協からももの精算書が届いたが、販売単価が低く原発事故前の8割程度であった。品質的には問題はなかったが、風評被害がまだ払しょくされていないためとみられる。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・牛タンは全国的にも人気だが、特に東京駅周辺の売店で結構な人気がある。その売上が全体的に大きく寄与し、前年比で数パーセントの伸びを示している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車部品は国内、輸出向け共に比較的好調に推移しており、計画を上回る水準で動いている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・このところ、受注価格、販売価格が安定しており、大きな変化がない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税を見越した駆け込み需要が続いているが、施工能力がいっぱいである。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・顧客により反応は異なるが、提案の仕方によっては好反応を示す顧客が現れ始めている。
		通信業（営業担当）	競争相手の様子	・スマートフォン需要が上向いてきており、顧客単価が上昇しつつあるが、競合他社との競争が激化しており、販促コストも増えてきている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の様子を見ても変わっていない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・デスティネーションキャンペーンの影響からにぎわいが出てきている。メガソーラー関連は引き続き好調である。
		広告業協会（役員）	それ以外	・地元プロ野球球団優勝セールに期待をしていたが、球団側から優勝セールに関していろいろ規制がかかり、商工業会挙げてのお祝いムードが盛り上がっていない。マスコミも困惑の状態にある。通信業界の新商品発売で少しはにぎわったがその後は続かない。
		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・デスティネーションキャンペーン等の観光関係は多少動きがあるものの、全体的に価格の競争は激化している。ある銀行からはすべてのチラシ、リーフ等の再見積の提出を求められており、受注価格の下落は必至である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・建設業では新築、リフォーム共に忙しいことに変化はないが、受注単価はダウントレンドに入った感がある。
		公認会計士	取引先の様子	・建設業関係は利益を出している会社が多いが、それ以外の業種では概ね前年同月を維持、あるいは減少している会社が見受けられる。
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・民間企業は特に大口の案件も無い。また、通常の小口の商売も現状維持を続けている状況である。
その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・取引先の話を見ると、特売商品はよく動くが、定番商品の動きが以前よりかなり悪くなっているとのことである。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月、前々月から引き続き、良い水準で出荷が動いている。特に今月は3連休が多く、旅行客が多かったことの効果か、JR駅内の売店、空港ビルの店舗などからの受注に大きな伸びがある。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・広告宣伝用チラシの単価引き下げを要請されてきたが、その波が一段と強まってきた。需要はある程度あるが利益に繋がりにくい。
		その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	取引先の様子	・顧客訪問等は増えて、物流も若干増加傾向にあるが、緊縮は継続中である。
	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・米の余剰在庫により、25年産米の買取価格が低下している。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上量及び売上高の前年割れ状態が続いている。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・周りでは景気が良くなっているといわれているが、自社の取引先では、百貨店、専門店等での売行きが良くないようである。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の需給バランスが崩れてきており、商品価格の低下によって収益が悪化しつつある。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年に比べて発注が若干鈍くなっている。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注残の前年割れが7月から約3か月続いている。だいたい5～10%の落ち込みとなっている。
		土石製品製造販売（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・大雨による水害の復旧作業に加え、台風による建物被害、道路の修復工事が次々とあり、終わりが無い。電気料金や燃料の高騰から、発注先に受注価格の値上げを提示するも、合意が得られず契約に至らないケースが多い。
	電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・受注減による操業の縮小や停止が見受けられる。	
悪くなっている	—	—	—	
雇用関連	良くなっている	—	—	—
(東北)	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・メーカー系を中心に、多少求人が伸び始めている。加えて、地元プロ野球球団のリーグ優勝が決まり、流通の大型セールが始まった。この高揚感が景気に上向き感を与えられることを期待している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の申込件数が増えている。しかも正社員募集も増加している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・地元テレビ各局の売上は前年を超えている。また、地元の新聞は前年並みだが、東京、大阪では苦戦している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は建設、製造、医療福祉、サービス業を中心に増加している。求人は3か月ごとに更新されるが、3か月前は前年同月を下回っていたが、今月8月分については前年同月を上回っている。ようやく地方にも景気回復の兆しが表れている。
変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新卒採用と中途採用共に、外食産業、小売、アミューズメント、そういった業種が相変わらず採用しにくい状況が続いている。	
	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・忙しいが、例年と大きく変わる忙しさではない。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で増加が続いているものの、増加幅が小さくなってきている。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は業種にはばらつきがあり、若干の増減はあるものの、引き続き高水準で推移している。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人総数が増加しており、有効求人倍率も好転しているが、依然として業種による温度差が目立っている。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前と1か月前を比較してもほぼ同数である。3か月前と変わらない。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は若干減少したものの、相変わらず高水準で推移している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	人材派遣会社(社員)	それ以外	・登録者不足の深刻化に加え、登録者は複数派遣会社に重複登録しているのが常態であるため、派遣会社同士の競争が激化していることにより、成約率が低下し20%を割り込んでいる。
		人材派遣会社(社員)	周辺企業の様子	・アベノミクスは小売業と消費者には恩恵がなく、消費税増税などの不安から飲食及びサービス系商店は求人募集に対して消極的になっている。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・生活関連サービス業、飲料製造業、運輸業において、自己破産、工場閉鎖、希望退職者募集等の雇用調整が見受けられる。
	悪くなっている	—	—	—

3. 北関東(地域別調査機関:(株)日本経済研究所)

(一:回答が存在しない、○:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (北関東)	良くなっている	コンビニ(経営者)	来客数の動き	・前年同月比で来客数が107%、売上も106%と好調である。
		自動車備品販売店(経営者)	販売量の動き	・ここ1~2か月の来客、販売量では、特に車の販売が顕著である。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・前月同様に販売は好調に推移しており、上半期の受注見通しは前年同期比1.5倍となっている。ただし、戸建住宅部門は、消費税増税前の駆け込み需要が期待されていた割に前年同期比11%増にとどまっている。対照的に賃貸住宅、店舗の受注は、前年同期比で2倍近くまで伸びており、年内までは好調が持続しそうだ。
	やや良くなっている	スーパー(店長)	販売量の動き	・競合状況から客数は前年割れだが、買上点数と1点当たり単価が上がってきている。すべての客がそうとは言えないが、傾向的には悪くない。野菜の価格が高いのも結果的に要因の1つになっている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・新型車の受注が良好なためである。
		乗用車販売店(統括)	販売量の動き	・今月発売の新型車の受注が好調である。
		住関連専門店(経営者)	単価の動き	・買上商品の一品単価、客単価共に、ここ2か月はわずかながら上昇してきている。また、購入商品の部門別占有率も、消耗品、日用品の構成比が減少し、レジャー、家電、インテリア用品等の趣味嗜好の高い部門が上昇基調にある。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・地域的に8月末には県外客も一段落していたが、今月は残暑の影響なのか中旬まで県外からの客が続いた。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・来客数はそれほど変化がなく、悪い日と良い日のはっきり分かれている感じであるが、客単価はいくらか良くなってきている。気持ち的にいくらか明るくなってきた程度なので、増税とか言い出すと、大幅に落ち込むような気がして心配である。
		観光型ホテル(営業担当)	来客数の動き	・春以降、毎月来客数が増加傾向にある。客室稼働率も前年同月比で微増である。
		都市型ホテル(営業担当)	販売量の動き	・県北地域のビジネスホテルは前年同月に比べ稼働率が高くなっている。県北地域というのはあまり稼働率が高くなかったが、今月は非常に高稼働で目を見張るものがある。県南にもホテルがあるが、そちらについては前年並みである。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・アベノミクス効果により、一部高額所得層の消費意欲が高まりデパートなどの売上は伸びているが、全体としてはまだ様子見の状況である。ただし、景気が回復傾向にあることで、一時的な出費等に関しては、徐々に財布のひもが緩んできている。
		住宅販売会社(経営者)	来客数の動き	・消費税増税が決定的になったことが原因で、潜在的な顧客が本格的に動き出した。成約率も高く、やや良くなってきている。
変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き	・朝夕涼しくなり、運動会等、非常に良い季節になるが、相変わらず商店街は人通りも少なく、物も売れない。	
	商店街(代表者)	お客様の様子	・商店街の歩行者天国の恒例イベントの来場者は前年より少なく、各商店への入店客もなく、疲労だけが残った。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月は祭日、日曜と、イベントのある日が雨で流れてしまい、人があまり動かなかった。暑さも厳しいので動きが良くない。したがって、商品もあまり売れなかった。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・消費税増税に関係なく商品の動きは鈍い。これとって購買意欲を引き出す商品もなく、壊れてしまったので仕方なく購入に至るケースのみである。太陽光発電等の金額の大きな物件は大手の施策で、小売業者の参入は厳しいところである。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・猛暑が落ち着き、エアコン、冷蔵庫等の動きが若干落ち込んできており、その分売上が伸び悩んでいる。
		一般小売店〔青果〕（店長）	来客数の動き	・相変わらず必要以外の物は買わず、単品買いである。毎日決まった客しか来ないので、流れは非常に悪い。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・店外催事や、大型食品物産展、ハウスカードのポイントアップ等の販促に対する反応は良いが、トータルでみると前年実績の確保には至っていない。依然、消費には慎重である。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・前年に比べ気温が低めに推移し、婦人、紳士、子どもの秋物衣料が動いている。一方で食料品、雑貨関連が低調なため、トータルでは3か月前と変わらない。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・今年は軽衣料や雑貨を中心に秋物の動きが早く、食材も例年より上質な物の動きが良い。
		百貨店（店長）	単価の動き	・衣料品はミセス層の購買が増え、ヤングが伸び悩んでいるが、衣料品全体では客単価が上昇している。食品も高品質の商品が売上を伸ばし、単価上昇につながっているが、全体的には大きい変化はない。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・平均単価は上がっているが、数量が減っている状況で、売上は前年と変わっていない。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・昨年ほどの残暑がなく、非常に安定した天候のため来客数が伸びており、高品質のスイーツや菓子が伸びており、衣料品も七分袖、長袖の秋物の動きが良い。
		スーパー（商品部担当）	販売量の動き	・数か月、買上点数に変化がない状態である。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・販売の大きな柱であったテレビは、エコポイントで需要が伸びその後反動で厳しい販売状況であったが、ようやく金額比で前年を上回るようになってきた。テレビに関しては買換えが大きく寄与しており、4K規格の付加価値商品も伸び始めている。この動きが続けば、景気は良い方向に安定的に向かう。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・今月は軽自動車の商談が多かったが、ただでさえ利益率の低い軽自動車販売に他店との競合が加わり、利益の確保がかなり厳しくなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・大手自動車メーカーの企業城下町である。第一次下請までは本当に忙しいが、第二次以下は上からの締め付けが厳しく、新規の設備投資はもちろん、将来の存続すら考えるところが出始めている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・製造業である顧客企業では、商談はやや増えているが、それがまだ売上につながっていないとの声が多いようである。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数は伸びているが、コンパクトカーの台数が多く、収益面では厳しい状況である。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・例年9、10月は販売台数が伸びる月だが、今月はここ2～3か月と同じように新車等の売行きが本当に悪い。修理関係は入ってきているが、ここ2～3か月は販売台数、修理関係は同じような状態で推移している。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・客単価は上がっているが、客数は減少している。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・2度の連休も客数は伸びておらず、消費税増税に関する報道の影響も感じている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・ここ数か月、来客数、客単価共にあまり変わりがなく、売上もほぼ同じである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・秋の需要が始まる前の中だるみ傾向である。客も会社等の計画がなく、来店しづらいようである。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・まだ地方にはアベノミクスが来ていないようである。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・客の入込みは6月と9月では若干9月が多いものの、大きな差異はないので変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・6月から売上の状況は横ばいで推移している。旅館業界の売上の傾向はバブル期以降下降傾向なので、横ばいになっているということは、社会全体としては上昇傾向かもしれない。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・8月は行楽客、海水浴客の動きが若干あったが、9月に入ってからビジネス客が弱含みの動きである。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・9月は市内の記念式典等が入ったため、前年より若干上向きになっている。景気はそんなに良くないが、大きな会が入ったため売上も変わっている。今後も様々な式典などが入ってくれれば嬉しいが、まだそういう状況ではない。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・為替変動が激しいために販売価格が安定しない。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼の動きも良くないが、特に深夜の動きが悪く、前年同月比で5%の減少であった。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・加入を含めた問い合わせは増えつつあるが、加入増には至らない。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・新規住宅取得等の駆け込み需要による当社商品の販売増を期待していたが、他社の新規商品投入時期と重なり、期待ほどの結果とはならず、やや拍子抜けの感がある。3か月前と比べ、景気は変わっていない。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・新規施設のオープンや外国人観光客の増加により、来客数は堅調に推移している。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・月初の予約状況は順調であった。これは割引料金等で組数は少ないが地元のコペの数が増えたからである。日曜、祝日の台風では被害はなかったものの、クローズが発生し、売上は下がった。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価、売上等、ほとんど変化がみられない。
		美容室（経営者）	それ以外	・ここ最近従業員の退職が増えてきている。美容師を長く勤めていると将来に対して不安があり、待遇も悪いため辞めていくということもある。今月は普段の月よりも多い。美容業界は慢性的に従業員不足の状況になっている。
		その他サービス [立体駐車場]（従業員）	来客数の動き	・来客数、単価、販売量共に横ばいなので、変化はない。
		その他サービス [イベント企画]（職員）	お客様の様子	・街中での客の動きは、依然として変わらない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・依頼件数はほとんど変わらないが、仕事の間隔に少し余裕ができています。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・連休効果で訪問客が増加している。
住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・北関東の不動産価格は依然低迷している。デフレはやや止まったかなという感じはするが、動きの方はまだ鈍い。ただし、安い中古住宅へは少し客も興味を持つようになってきている。アパート、マンション、貸店舗等は、相変わらずの低迷で、家賃は下げ止まったと思うが、まだ空室が非常に多く、入居率が悪い状況である。		
やや悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・夏バテが買物の習慣にも影響を与えているのか、街中はいつも閑散としている。加えて3連休に台風も来たので客足が止まってしまった。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・毎年運動会シーズンになると、子供たちの体育衣料等をそろえるが、今年の傾向をみると、昨年、一昨年に比べかなり売上が落ち込んで、景気が良くないと感じている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・春先の天候異常で心配された旬の果物が、夏の暑さで持ち直したことにより贈答需要も持ちこたえている。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・企業撤退やリストラなどの雇用情勢は改善されていない。また、競争相手の出店など事業環境は激しさを増している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・2週間ほど前に至近距離に同業者の出店があり、少なからず影響を受けている。客がある程度減り、業績も悪化している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン(店長)	来客数の動き	・ランチタイムにサラリーマンやOLの客がほとんど出歩かないようになっている。スーパーの150円弁当やコンビニのおにぎり、社員食堂など、昼食代に500円以下しか使わなくなっている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・消費税率引き上げ時期の発表がせまり、一般消費者は不安ばかりが先立って消費を抑えている傾向がある。
		スナック(経営者)	単価の動き	・シルバー世代の来客が増えたが、単価が安く、売上が伸び悩んでいる。
		旅行代理店(所長)	来客数の動き	・訪日外国人の数は堅調に伸びているが、邦人団体客の数は依然厳しい状況である。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・新規参入が1社あり、他地域からも同業者が進出してきたため、売上が減少している。
		通信会社(経営者)	単価の動き	・家庭用LPガス販売事業については競争が激しく、仕入価格の高騰分を売価に転嫁できない。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・選挙や天候不順、台風などの影響もあり、少しずつ来客数が減少している。
		ゴルフ場(業務担当)	単価の動き	・今月は台風の影響等もあり、レジャー産業については前年同月比でマイナスになっている。
	悪く なっている	コンビニ(経営者)	来客数の動き	・店舗前の道路が4車線になり、反対車線からの客が入店できずに客数が激減し、散々である。
		コンビニ(店長)	競争相手の様子	・競合他社がオープンし、当店と同じ動線ということもあり、来客数を含めすべて確実に下がっている。
		衣料品専門店(販売担当)	来客数の動き	・我々の業界では2月と8月は暇なニッパチと言われているが、ここ数年はニッパチのハチが9月まで続いていて、8月が2か月あるような状況で、かなり悪い。特に、今月は中旬以降、秋らしい天候になってからがかなりひどく、背景に消費税の話があるという感じを受けている。客の話を聞いていても、自己防衛に走っている雰囲気、財布のひもがものすごく固く、今月はかなり悪くなっている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・夜の時間帯の客数が激減している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・8月の調査結果をみると、他地域の同業者は動きがあるようだが、当地域では相変わらずタクシーを利用する客は少ない。深夜2時まで営業しているが、午前0時の最終電車が行った後、2時まで1回も営業できないで終了してしまっている。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・受注の伸びはなく、相変わらずの下降線をたどっている。中央では、景気回復、オリンピック効果、などと騒がれているが、当地域の被災状況や風評被害はいまだ収まらず、前を向く様子は感じられない。
企業 動向 関連 (北関東)	良く なっている	食料品製造業(営業統括)	受注量や販売量の動き	・秋の観光シーズンに入り、好天にも恵まれ、工場見学者は半年より約1割増となっている。
		その他製造業[環境機器](経営者)	受注価格や販売価格の動き	・主要製品は自社開発装置を基本的に5年、7年、10年のメンテナンスリースで、ユーザーの仕様希望に直接合わせられるため、受注価格や販売価格に変わりはない。
	やや良く なっている	一般機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・全体的に仕事の動きが出てきているが、特にトラック関連の取引先の忙しさが顕著で、対応に苦慮する面が出てきている。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・7月～9月にかけて取引先、販売先などの業績がやや良くなっているが、今後10月は若干落ち、2～3か月先は全く分からない。
		輸送用機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・大手自動車メーカーの3か月見通しで前月の発注計画が今月になって上ぶれしていることが1点、もう1点は原材料価格が上昇傾向に入っているということで、増収減益の傾向に入ってきたような感じである。原材料価格の値上がりをコストに跳ね返すことはなかなか難しくなっているため、10月以降のコストダウン要請が非常に厳しくなってきたと感じている。
		金融業(調査担当)	取引先の様子	・製造業では円安効果、非製造業では建設業を中心に業況感の改善がみられる。
		金融業(経営企画担当)	取引先の様子	・旅館業については、富士山の世界遺産登録の影響により、客足が伸びている。
		金融業(役員)	受注量や販売量の動き	・やや上向いているという回答だが、上向いているのは一部の建設、土木、自動車関連のみである。他の製造業や卸、小売はまだ当地域経済への影響はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕入原材料価格が大幅に上がった。国内では供給元がほぼ1社なので他から購入することができない。7月、8月、9月において価格への転嫁ができず、収益が圧迫され困っている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に相変わらずの低迷が続いている。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・依然として変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月は上半期末のため、在庫調整で受注量が減少している。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・台風の影響で9月中旬の展示会の来場者数は前月と比べ、軒並み20%近く減少した。その後の動きも鈍く、夏前からの低迷がまだ続いている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・9月は例年だと、レジャー用品、バーベキュー用品、エクテリア、ガーデニング用品等の物量が多い時期だが、天候不順や豪雨などにより物量が多少落ち込んだ。また、青果も野菜のできが悪いこともあって多少物量が落ち込み、全体的に前年同月比で10%の落ち込みとなっている。
		不動産業（管理担当）	取引先の様子	・毎年同じ月に実施している定期保守作業を、延期して欲しいとの要請が出てきた。今まではそのようなことはなかった。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・景気回復の実感がないので、販売促進に関する予算も増えない。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・7月、8月と安定した動きだったチラシ出稿量だが、今月は前年比で93.1%と大きく減少している。明確な要因が探れない状況であるが、夏季の暑さにつれて出稿した後の一服感かという同業者もおり、チラシ広告の安定回復はまだ先になると思われる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・食品製造小売、飲食店、運送業、物流関連、中古車販売、下請製造業など、好不調の波があり、一進一退の状態である。そうした中、製材、建築、土木などの建設業関連の一部にはやや好調なところもある。
		社会保険労務士	取引先の様子	・輸出関連の企業で調子の良い事業所もあるが、小売やサービス関連など一般消費者が相手の事業所は厳しい状況が続いている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・7～9月期は販売量が増加し、収益が改善したものの、受注量は伸びず、先行きが不安である。
		やや悪くなっている	やや悪くなっている	食料品製造業（製造担当）
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・消費税増税前の駆け込み需要で一部の住宅関連の仕事は増えているが、半分以上が中国製ということで、当社としてはまあまあ上昇はしているものの、そんなに表立って良くはない。
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・相変わらず受注量が少なく、毎月赤字が続いている。加工業関係が7割も減っているという会社もあり、市内では全体的に厳しい状態が続いている。
建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き			・例年だと、第2四半期末で受注量がある程度確保できるのだが、今年は少ない。
悪くなっている	悪くなっている	建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事発注は前年比10%増であるが、指名、競争入札共に相変わらず最低価格で数社のくじ引き状態のため、受注額は前年比10%減が続いている。民間工事は物件数はあるものの、安値競争のため、受注はしているが利益が厳しい状況である。
雇用関連 (北関東)	良く なっている やや良く なっている	—	—	—
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・今まであまり求人がなかったが、このところ少しずつ各社募集がきている。
		人材派遣会社（管理担当）	採用者数の動き	・生産が間に合わず、派遣の採用が増えているためである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は増加傾向であり、求職者数は減少傾向、求人倍率は上昇していることから、景気は上向きであると思われる。しかし、不安定感を拭うことはできないと考える企業が多いため、正社員求人は少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・住宅関連、土木建築関係の動きは少し落ち着いているように見受けられる。自動車の製造は横ばい状態で、新車生産台数もさほど伸びてはいないと思われる。サービス業では相変わらず介護関係のスタッフなどの募集が活発である。衣料品関係は夏物処分、秋物に切り替わるため、やや一進一退の状態である。
		求人情報誌製作 会社(経営者)	周辺企業の様子	・一部の建設関係では、消費税率が上がる前に間に合うよう、9月に駆け込み需要があり、多少売上が伸びたものの全般には良くない。求人広告の掲載企業は3か月前より今月の方がやや多い。
		職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・新規求人数は減少傾向で推移しており、7月の新規求人数は前年同月比4.3%の減少、8月は同9.2%減となっている。一方、新規求職者数については、7月が前年同月比10.9%増、8月は同8.1%増となっている。前月も報告したが管内主要企業及びその関連企業で早期退職を募り12月から3月にかけて実施、その後4～6月にかけて追加の実施があったということで、求職者は増加している。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・8月の新規求人数は前年同月比で増加しているものの、前月比では減少となっており、あまり大きな変化はみられない。
		職業安定所(職 員)	それ以外	・引き続き有効求人倍率は上昇、有効求職者数は減少と、一見、景気が上向いているようにみえるものの、管内の大手企業では雇用調整で希望退職者の募集をしており、相当数の退職者が見込まれる。
		民間職業紹介機 関(経営者)	求人数の動き	・求人をつねにけん引する製造業において、大手企業あるいは大手企業と直接取引する企業は若干の求人回復が始まりつつあるが、多くの一般企業は相変わらず不透明感があり、来年の消費税増税による景気後退を意識して、求人が回復していない。
		学校〔専門学 校〕(副校長)	周辺企業の様子	・10月に向け求人数などは増えてきているが、前年度より飛躍的に増加するなどの傾向はみられない。
やや悪く なっている	悪く なっている	人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・残業削減、人員整理が相変わらず続いている、新卒採用も少ない。
		—	—	—

4. 南関東(地域別調査機関:(株)日本経済研究所)

(-: 回答が存在しない、○: 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (南関東)	良く なっている	その他小売 〔ゲーム〕(開 発戦略担当)	販売量の動き	・国内、海外で大型タイトルが発売となり、市場全体としては大いに沸いた月であった。ただし、それ以外について低調なのは相変わらずである。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約250%を超え、ここ数年で最高の販売量となっている。3か月前と比べても景気は良くなっている。建築請負契約を9月末までに締結し、消費税5%で確定させようという駆け込み需要が明らかであった。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・消費税の関係で、例年より受注が多い。
	やや良く なっている		商店街(代表 者)	それ以外
一般小売店〔和 菓子〕(経営 者)			来客数の動き	・7月、8月と猛暑や豪雨などで客足が減少していたが、天候が落ち着いて来客数が増えてきたので、売上につながっている。
一般小売店〔家 電〕(経理担 当)			お客様の様子	・アベノミクスやオリンピックなどで気持ちは明るくなっているように感じる。ただし、様々なものの値上げなどがあるので慎重なようである。テレビの買換え需要もぼつぼつ出てきているが、単価が低くなっているため利益も低い。太陽光発電システムなどは説明をして購入してもらっているが、付けたくても屋根の形状で無理な場合も多い。
一般小売店〔米 穀〕(経営者)			単価の動き	・最近、贈答用の商品が動くようになったと感じる。人にプレゼントするような気持ちになったのかと、明るい兆しが見えているようである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売管理担当）	単価の動き	・アベノミクス効果もあり、宝飾や時計などの高額品が依然として好調なことに加え、高級和牛やブランド豚などの売上も上昇している。また、消費税増税を見越して10万円を越えるカシミアコートも前年以上の売上を記録している。
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・上期は宝飾品、特選などの高額品が堅調に推移してきたが、その他の商品群でも単価上昇の動きが出てきた。また、宝飾品は引き続き好調で、値上げにより伸びが鈍化してきた特選ブランドも、富裕層が主要顧客であるブランドは、販売数量が回復しつつある。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・集客が望める3連休に台風が日本を縦断し、売上減となったが、お彼岸等、その日以外は気温も平年並みとなり、前年比2ポイントほど売上をクリアしている。
		スーパー（ネット宅配担当）	単価の動き	・日用品への節約志向は依然として強いが、高品質商品の販売が好調で、二極化が進んでいる。結果として、商品単価の上昇に貢献している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・販売量が少し増えてきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・アベノミクスが全体的に行き渡っているようであり、これからの消費税増税を見込んで買物する客が多い。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・安価な商品、セール品もよく売れるが、高単価な商品の動きもある。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・長かった猛暑もお彼岸とともに気温が下がり、やっと秋物が本格的に動き出した。この時期は毎年売上が安定しないが、少しずつ景気が前に進んでいるように感じる。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・目的の物以外の商品も提案して購入してもらっている。特に、9月からコートの動きが顕著に表れている。
		家電量販店（営業統括）	単価の動き	・時計、一眼レフデジタルカメラ、タブレットパソコンの販売が順調に伸びている。ヘッドフォン、イヤホンも高額品が順調に売れており、価格に厳しい商品と、高額でも良い物は購入すると二極化が進んでいる。また、外国人観光客への免税販売が順調に売上を伸ばしていることも全体を底上げしている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新規の来店客がかなり増えてきて、新車の販売台数が前年よりも大幅に上昇している。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・新型車が出た影響なのか、来店客は多くなっているが、購入までには時間がかかる。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・来客数が増えてきている。来店した客もかなり前向きに検討しており、購買意欲が高まっているように感じる。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べて、少しサラリーマン客が増えてきたようなので、景気は少し上向いてきている感じを受ける。消費税の問題で今後どうなるか分からないが、今のところは少しずつ雰囲気は良くなっている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・夏休み明けはあまり良くなかったが、オリンピックの東京開催が決まってから若干気分的に良くなっている感じがする。来客数自体も目に見えて増えてはいないが、少しずつではあるが改善の兆しが見られる。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストランの昼、中間の予約と来店客数が増えている。女性客が多い感じがする。また、婚礼に向けた両家の顔合わせ、七五三、還暦、喜寿、誕生日等の記念日の個人利用も順調に予約が伸びている。周辺施設でのイベントに伴う宿泊が好調であり、宴会は企業主催の取引先招待パーティは相変わらず値段交渉が厳しいものの、個人利用の婚礼は来年4月の消費税関連で決定手続きと内金の入金が入った。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・客は財布のひもが緩んできているようで、問い合わせ等が増加している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・毎日の団体旅行の件数と問い合わせの電話が増加している。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・受注状況が良い。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・2020年のオリンピック東京開催が決まり、近い将来に景気が良くなると期待する客が増えているように感じる。しかし、依然として顧客対象である集合住宅に空室が多いという課題はある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（局長）	お客様の様子	・新機種の販売が重なり、スマートフォンへの乗換え特需があるように感じられる。金額の大きな消費には依然として消極的だが、身の回りの必需品については、積極的に検討する姿勢がある。
		通信会社（総務担当）	単価の動き	・日常の商品購入時に価格が上昇しているものがある。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・以前に比べ大きなグループでの申込は少なくなったが、小さなグループ単位の申込数が増え、総体的には増えている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客の購買力が非常に上がっているようである。
		その他サービス [福祉輸送] (経営者)	来客数の動き	・当社の近くで再開発事業が行われて、2万人ほどの就業者、就学者が増えたので、徐々に利用する企業が出てくるような気がする。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・消費税増税が決定されれば、今のうちに業務を決めておくという流れが多少あると思う。また、暑い夏が過ぎて何となく気分的に「さあ、これからだ」というような雰囲気も感じられる。当社も様々な施策の中で着実に築いてきたものが最近になって決まりつつあるという動きがある。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・業務への問い合わせが増えてきた。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・消費税の関係で9月中に施工業者と契約したいという客の意向で、実質作業が前倒しになっている。
		住宅販売会社（経営者）	それ以外	・当社は住宅を主に扱う不動産開発業と総合建設業だが、世間のムードが明るさを持っていることは事実であるものの、当社においては直接景気が良くなっているとは感じられない。公共事業についてはたくさんの工事を受注しているが、原価が高くなっているため、受注金額ではほとんど赤字になってしまう。ムードだけでなく、本当に個人消費が増えて景気が良くなるような対策を期待している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み受注は増えている。月末までの分を集計しないと分からないが、9月は前年比で20%は上回ると思う。売上については横ばいか、やや良い程度である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅の先高感の広がりのためである。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・都内でのアパート経営事業にかかわる、投資家向けの商品の販売が大幅軌道に乗ってきたので、今後も順調に推移していくと思われる。他社の話を聞いても販売は順調に進んでいるが仕入が厳しいとのことで、当社も同じく都内案件の仕入が厳しくなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・9月も後半になり、消費税増税はまず間違いないというムードが高まり、増税に伴う経過措置の適用を受けるため建築請負契約の締結数が急激に増大している。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・大手企業の一部で景気が大変良くなり利益が相当出ているという情報はあがるが、我々中小零細企業は、なかなかそういう状況になっていない。販売量も今一つ元気がない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ようやく秋らしくなってきたが、台風の影響もあり、なかなか思うように売上が伸びない。この状態が続くと結果として良くない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・こここのところの消費税増税や高齢者の税金が増えるといったマスコミ報道で、高齢者が非常に消費を抑えてきており、売上也低迷している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・近隣商店街にあった地元独立系スーパーが大手中型スーパーに経営権を譲渡して閉店したことが象徴するように、資産のある経営者は売上の減少、固定費や燃料、材料費等の高騰による近年続く赤字経営に嫌気が差して独自経営を諦め、大手への経営権譲渡や賃貸業への転業を進めてきている。
		一般小売店 [印章]（経営者）	来客数の動き	・最近ではアベノミクスという言葉あまり聞かなくなったが、メディア等で騒いでいるだけで、末端の消費者についてはあまりその効果はない感じがする。特定の企業が恩恵を受けているのではないかと思う。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	単価の動き	・外商の案件は結構あるが、今月は単価の張る物がそれほどなかった。また、小売の方も来客数はあるものの、単価がそれほどでなかった。どちらもそれほど単価が高くないというのが今月の現状である。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・ギフトの需要は少ないが、後半寒さも加わり、自家消費需要は来客数、売上共に伸びており、前年をクリアしている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・化粧品などの来客数は前年比100%をなんとかキープしているが、気温の影響もあり、衣料品などは前年割れをしている状況であり、気温によって左右されやすいというのが今の消費者の動きである。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・少し持ち直している兆しはみえるが、まだ良くなっているほどの状況ではない。ただし、天候が落ち着いてきて、衣料品及び食料品は良くなってきている。継続するかどうか注視する必要がある。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・猛暑から台風シーズンへと厳しい天候となったが、春先からの好景気は今も続いている。高級時計をはじめ高額品の売上が相変わらず好調で、前年比2けた以上の伸びが続くなど、ほぼ想定どおりの売上となっている。また、今年3月の私鉄の相互直通運転開始という追い風もあって来客数も大幅に増え、8月は前年比114%であった。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・デフレ脱却とのことであるが、実際客は衣料品には厳しい目を向け、価格を吟味している。ここ数年当たり前になった。婦人服の低価格路線は、簡単には払しょくできない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・今月中旬の台風の影響により、売上は大きくダウンした。直接的な被害はなかったが、天気予報等で外出を控えるよう報道されたことにより、来店数が激減し売上の減少につながった。中旬以降は気温が下がり始めたため、ようやく秋物が動き始めているが、アパレル全体は厳しい状況である。今月初めに上顧客招待会を開催、高額品を中心に売上は前年を5%上回る好調ぶりである。富裕層と一般層で消費に関する意識の違いが現われた結果である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・依然、日常生活用品を中心とした物であっても必要最小限の購買が続いている。例えば物産展での食品を、以前は近所への土産なども含めて5個、10個という単位で購入していたが、今では1～2個という堅実購買になっており、自分の生活維持消費が続いている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・ラグジュアリーブランド、美術、宝飾品、高級時計等の高額品は好調を維持している。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・消費に対して慎重な動きは継続している。必要なもの以外の買物はしない傾向が続いている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・先月に続き、高額品を中心に好調に推移している。
		百貨店（店長）	お客様の様子	・都内では好調といわれる商品群も、郊外ではまだ良くなっているという印象がない。
		百貨店（副店長）	販売量の動き	・売上は回復するものの、前年には届かない。台風の影響を差し引いても悪い。
		百貨店（計画管理担当）	お客様の様子	・物産催事を実施したところ、とても盛況であった。一方で通常の売場は売上が芳しくない。需要を盛り上げるきっかけとなるような目先の変化があると客の買い方に動きがある。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・生鮮、青果、肉などの単価が上がり、売上が押し上げられている。ただし、点数が相変わらず伸びていないので、トータルでは依然としてあまり良くない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・当店の近隣に今月、競合店が3店舗出店するという非常に激戦の地域である。客は当然、新しい店に1度は見に行くので、来客数は前年比大幅ダウンで今のところ約77%の伸長率で推移している。したがって今の状況では厳しい。
		スーパー（店長）	単価の動き	・売上は前年を越えているものの、単価が依然として上向きになってこない。単価を下けている分、点数でカバーしているが、消費が上向きとは言い難い。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・食料品は来客数、売上共に堅調に推移しているのだが、衣料品、住居関連に関しては相変わらず必要な物しか売れず、客の購買は「食」中心になっている。これが3か月前から同じ傾向で続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・来客数の動きは、ここどころずっと前年を4～5%割っているような状況である。売上構成の高い米やパンの動きがあまり良くない。衣料品、住まいの品に関しては残暑と台風の影響もあったが、7、8月並みの若干前年を下回った状態で推移している。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・販売量、来客数等については堅調に推移しているものの、買上単価の伸びがやや鈍ってきているようである。
		スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・大半の客は価格を見て購入するが、一部に価格ではなく品質やブランドで購入する客もおり、若干ではあるが単価の下げ止まりがみられる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年と違うところは気温の変化である。そこまで販売量は変わっていないが、陽気の状況で商品の売れ方が大分変わってきている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・プレミアム商品などの高付加価値商品の売上は伸びているが、ビール、飲料等の比較的重量のある物や、スーパーの特売商品に利用される食品などの売上が大幅に減少している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・例年のように9月に入って気温が少しずつ低下し、来客数も徐々に減少している。そのような中でも来客数が急に少なくなったりする日がところどころあり、前年度より少し良いかなという日もある。平均的に良い悪いではなくて、良い日と悪い日が交互に来て、なかなか読めない推移となっており、仕事をするうえでは大変やりにくい環境になっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は前年比97%前後でずっとトレンドが変わっていない。競合他社出店に伴い、既存店に影響が出ている。
		コンビニ（商品開発担当）	お客様の様子	・初週は好調に推移したが、中旬以降になって天候が不安定になり、売上も下がっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・秋物の新作が入ると即買う人（買える人）と買えない人、出かけることの多い人と少ない人と二極化している。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・家電量販店において不利な状況は続いている。価格の下落が止まらず、競合他店同士のつぶし合いになり、経済効果はみえていない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売をしているが、整備は順調に入っているものの、販売があまり芳しくない。前年比2割減となっている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・決算月になっても販売量が増えてこない。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・業界全体が良くないようである。前年に比べて客もやや少ない。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	お客様の様子	・9月になって秋の商材も出てきて、8月よりも動き始めた感じはあるのだが、一週間のうち良い日が2日ぐらいしかなく、景気が良くなった感じはしない。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・この夏は暑さのためか外出を控えるなど動きが鈍かったが、9月に入り多少戻りつつある。秋以降の伸びに期待している。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・景気が上向きになってきたと思っていたのだが、数字の方はなかなか伸びない。前年と大して変わらないか、前年より少し下がってきている。世の中が上向きと騒いでいるが、現実はそうではなさそうである。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・若手の経営者との集まりでは、集客努力もさることながら、家賃、人件費が現状では大きいと話している。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は減っているが、売上自体は変わっていない。客単価が上がっており、建築業はオリンピックや被災地関係で仕事がたくさん回ってきて忙しいようだが、他の業種はこれから消費税も上がるので大変である。景気自体は上向いていない。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・今月は法人の動きが非常に悪く、予定されていた団体数の確保ができなかった。7、8月の個人旅行からの流れで、まだ9月は団体の注文が少ない。秋の10、11月に集中した結果、9月の旅行が選ばれなかったようである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・世間では早くもオリンピックモードに浸っているが、まだ7年後なので街角景気の方は今一つぱっとしない。異常な残暑のせいか今月は活気に欠けていた。高速道路を使う乗客も少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・9月に入ってやや客足が悪く、特に深夜は1時間に1回の割合で無線が取れるくらいだが、日中は依然として良い。駅や駅周辺、病院、会社からの無線が入り、昼間で1日の売上の目安が立ち、終電まで無理のない動きをするかである。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・テレビ、インターネット、電話共に計画通りの獲得達成見込みであるが、若干インターネットの加入獲得が遅れ気味である。集合单身者宅ではスマートフォンでインターネットを済ませ、固定回線を引かない人が顕在化してきている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・契約数はここ数か月、横ばいの状況が続いている。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・例年8～9月の夏季期間の販売量は低迷するが、今月は変動は少なく、見通しどおりとも言える。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・興味があるもの、対価を払ってもいいと思えるサービスについては契約する傾向が続いている。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・ケーブルテレビやインターネットサービス契約数は特段上昇傾向にはなく横ばいが続いており、客の様子もあまり変わり映えしない。
		通信会社（経営企画担当）	販売量の動き	・商談状況に動きがなく、公共分野を中心とした上向きの実感はない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・本来であれば9月は梅雨の時期の3か月前より良い成績でなければならないのだが、来客数の動きがかなり悪いいため、変わらない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数の動きは天候に左右されることが多く、景気が良くなり増えるとか悪くて減るということではない。
		パチンコ店（経営者）	単価の動き	・パチンコ玉は通常1発4円だが、1発1円の低玉貸しをししばらく前から始めており、好評のため増台した。その台では客がよく遊技しているが、1発4円の台には客が少ない。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	販売量の動き	・売上はやや上向き傾向ではあるが、景況感は横ばいである。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・民間からの発注は相変わらず厳しい状況にあるが、公共物件が順調に発注されているため、今のところ予定通り売上を確保している。
		設計事務所（職員）	それ以外	・前期の設計事務所全体の売上は、マスコミや業界誌でつかめる感覚ほど伸びているようには感じられない。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要増で建材関係は引き続き販売量が多く、物件も多い状況である。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・実際に景気は悪い。良くなって欲しい。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・このところの悪い状況をみてみると、私鉄の工事現場が商店街にかかっているため、全体的に客の流れが他に移動しているように感じる。そのために悪いのではないかと考えている。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・夏を終え、消費を控えているようである。
		一般小売店〔靴・履物〕（店長）	単価の動き	・高価格の物を買う客もいるが、やはり低価格の物を購入する客が多い。割合としては低価格の方が動きが良い。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・今月前半はまだ残暑が厳しく、煎茶の販売量が前年を下回っている。後半は大分気温が下がり、お茶を飲む社員が増える時期に入ってきたが、月末近くになってもお茶の注文が増えてこない。ペットボトルの注文が増え、煎茶の茶葉の伸び悩みは続いている。急須離れの客が増えている気がする。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・一般的に景気が良くなると言われながら、実際には来客数が減っている。将来にも不安があるようである。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数の減少が続いており、日常で消費するものについては節約志向がみられる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今月も全体的に来客数が少なく、客の購買意欲も客単価も低下している。暑いこともあるが、とても悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・人によって購買力の差が拡大してきており、安い物でも買えない人が増えているようである。高額品を買える人は限られており、来客数が増えないと売上は上がらず、3か月前及び昨対でも大幅に来客数は落ちている。
		衣料品専門店 (営業担当)	来客数の動き	・今月は後半に台風や悪天候の影響があり、売上が昨対84%の前年に対して、今年は93%と少しづつ上がってはきているが、いまだ冷え切っている市場である。消費税増税が導入されることになれば、また3か月間ぐらい悪くなるし、中小企業を無視した政治はどうなのだろうかという商売人がかなり多くなっている。高齢者もできるだけ買い控えており、オリンピック効果は何もなく、アベノミクス効果も末端まで何もきていない状況である。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・景気動向は好転していると思う。しかし、トラックの中古車については在庫が減っているなど商品によって少し状況が異なり、なかなか商談が増えない。復興需要がある中で、復興事業が本格化するのを見極めている状況だと思う。将来的には売上が相当伸びていくと期待している。
		住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・来客数がそれほど伸びず、売上高も減少している。
		その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	来客数の動き	・来客数の減少が止まらない。販促のやり方を変えているが結果が出ない。
		その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	販売量の動き	・9月上旬に暑い日が続き、秋物衣料が動かなかった。また、来場者数が減っている。
		高級レストラン (店長)	来客数の動き	・春先からいわれているアベノミクス効果は、末端の消費者には行き届いてない。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・前年比でみて、3か月前の6月は1～26日までの売上が100.3%、来客数99.2%という結果であった。今月もう1店舗改装中なので既存店の実質営業日で1～25日までの売上が94.76%、来客数93.7%という結果になっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・8月は猛暑の影響で若干客が増えたが、今月は涼しくなってきたせいか減少している。ただし、客の様子から不動産関係は若干良いようである。
		タクシー(団体 役員)	お客様の様子	・例年8月、9月は6月、7月に比べ無線の受注が減少するが、今年の9月は特に良くなかった。街中での客数も少なく、厳しい月になっている。
		通信会社(経営 者)	お客様の様子	・中止案件が増えてきている。
		ゴルフ場(支配 人)	単価の動き	・来客数の減少により、集客上プレー単価を下げざるを得ない状況が続いている。
		その他レジャー 施設[アミューズ メント](店 長)	単価の動き	・全体的な来客数は前年と比較して遜色ないが、ここ1か月で日々の客単価が6分の5～5分の4まで下がってきている。特に週末の単価が低く、余暇にかけられる金銭は渋いと感じている。
		設計事務所(所 長)	競争相手の様子	・単価及び売上が良くない。世間ではオリンピックで非常に景気が良くなるようなことを言ってるが、この問題は都心だけに限られると思う。全国的に景気が良くなるということとはほど遠い。まして税金など様々な問題があるなかで、高齢化社会になるので、高齢者にある程度の仕事が与えられるような世の中にしなければいけないと思う。
		悪く なっている	一般小売店[家 具](経営者)	来客数の動き
都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子		・例年9月は夏休みの反動で落ち込む時期だが、今年は各部門共に動きが悪い。3連休が2回あり、何とかカバーはできたが、平日は来客数も少なく、例年になく厳しい状況である。	
企業 動向 関連 (南関東)	良く なっている	建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・消費税増税前の駆け込み需要があるためである。
		建設業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・ここにきて計画のあった物件は予定どおり受注している。受注量も前と比べ大きく伸びている。管理技術者が足りなくなっており、仕事を辞退することもある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		税理士	取引先の様子	・アベノミクス効果で景気上向きと感じている消費者は多い。消費税の税率のアップは必然であり、増税前の需要は相当だと思う。
	やや良く なっている	出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・例年の動きよりやや悪化している。また、新規事業の発生が予想よりも少なくなっている。ただし、今後の展開には期待感があるので、さほど悲観はしていない。
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・法人、個人の印鑑や印刷の仕事をしている。今月は個人の実印で1本16万円代の物が2本と、会社の設立は通常2万円前後だが、4万円代ぐらいの物が2本出ているという、1年に1回あるかないかという受注があった。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・夏前と比べ、多少経済が動き始めたような気がする。久しぶりに工場が活気を取り戻し、製品出荷額も今までになく増えてきている。
		精密機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・受注量などにやや改善がみられるが、依然不安定である。現在はまだ外需頼みであり、国内需要はこれからのだろうか。
		建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・消費税の問題もあり、物件は増えてきている。価格も1年前と比べると2割ぐらい増えている。また、価格が上昇しているので予算が合わない物件がほとんどである。
		建設業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・設備投資を考えている顧客は、消費税が上がる前に駆け込み発注をする傾向がある。
		輸送業（営業担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・一部の荷主との間で料金体系の改善ができ、わずかながら今後に希望が出てきた。地道な仕事を評価されたものと考えている。
		通信業（広報担 当）	受注量や販売量 の動き	・受注量は一進一退を繰り返している。
		金融業（支店 長）	取引先の様子	・2020年東京オリンピック開催決定により、先行き明るいムードになっている。
		金融業（役員）	取引先の様子	・医療等の成長分野に対する投資が活発化してきた。建設業も受注が良好であり、人手不足感がある。
		不動産業（従業 員）	受注量や販売量 の動き	・個人においては居住用の土地、また、法人においては事業用地や営業用地の引き合いが多くなっている。
		経営コンサル タント	取引先の様子	・駅前商店街のレストランでは、9月からワンランク高いスペシャルランチを始めたところ好調で、1か月たったが注文数は全く落ちていない。残暑も関係なく、人気メニューに定着しそうである。警戒感が緩んできたのではないかと店主が話している。
		その他サービ ス業〔警備〕（経 営者）	取引先の様子	・県による雇用促進の一環として地域パトロールの仕事が始まったこともあり、一般の工務警備の受注が増大して警備員が足りない状態が続いている。
	その他サービ ス業〔ソフト開 発〕（経営者）	競争相手の様子	・受注量が増えてきていると聞いている。	
	変わらない	出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	取引先の様子	・例年は9月になると仕事量が増加するが、今年はまだ十分な動きがみられない。
		出版・印刷・同 関連産業（総務 担当）	取引先の様子	・発注量が増えない。
		プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・製品の値上げが思うように浸透せず、売上も落ちてきている。
		プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・新聞紙上などではマンションや住宅建設に活気が戻っているようだが、それに関連する漏電ブレーカーと網戸部品を扱う当社顧客は例年同期と変化がない。
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・9月よりは10月の方がいくらか生産見通しが増えてきている。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・最近引き合いは少し活発化し、増えてきているが、成約には至らない方が多くなっており、まだ景気が良い方向へ向かっていると判断できない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・アベノミクスによる円安などでデフレ脱却により、景気を良くしようとしているが、あまり変化がない。景気が良くなるかと期待はしていたのだが、それほど良くならない。誰もが景気を良くしたいし、一生懸命働きたいが、外国にシフトしてしまったので、もう日本に仕事量がないのだと思う。これでは景気は良くならない。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・得意先との打ち合わせの際に、仕事なくなる、薄らいできたというような話が消えただけでも安心してはいる。そういった意味では、仕事の量が増えているのではないかと、仕事につながりやすいのではないかと気がする。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品が希望価格で売れない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・政府の金融政策次第で景気が上向いてくるというような予測はあると思うが、現状は中小企業ではまだ、景気の上昇はみられていない。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・販促関連の業務が増えている反面、配送物量の減少による車両台数の減少や配送費用の引き下げが検討されている。
		金融業（統括）	取引先の様子	・中小企業の資金ニーズまでは景気が戻ってきていない。
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・取引先の中小企業の様子だが、不動産関連はかなり活発に動いていて、消費税が来年上がるのではないかとということで駆け込み需要を見込んで建売業者等もかなり売上を伸ばしている。その他、製造業のようなところは先行きが不透明ということで、まだ売上のめどが立っていない。全体から考えるとそれほど上がっているとは言えない。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・昨年12月完成の1LDKは先月まで2戸未契約だったが、ようやく1戸のみとなった。広告料は賃料の2か月分とあるが、敷金1か月の物件でオーナーは3か月の負担のため、契約になっても実際に賃料が入るのは4か月目である。また、別の駅近くの7月完成の1LDKは6戸中、4戸契約になったが、果たして年内に完了するのか。駅より徒歩10分の9月末入居可の1LDK6戸は、1戸の申込があっただけで、相変わらず厳しい状況である。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・不動産賃貸部門は、賃料の改善には至らないものの、少しずつであるが空室率の改善は進んでいる。販売部門では、中堅所得者向けのマンションが、思うようにモデルルームへの来訪者が伸びず、苦戦を強いられており、思い切った値引きも視野に入れている。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・特に可もなく不可もなくという状況である。クライアント各社の下期の宣伝費も予想通りである。
		税理士	それ以外	・駅から徒歩5分ぐらいのところに商店街があり、飲食店が結構あるのだが、昔は夜になると客がずっと入っており、店もそれでやっていけていたと思うが、今はあまり客が入っていない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・まだまだ資金繰りの厳しい会社がみられる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業、特に機械加工関係では、一向に低迷から脱することができず、厳しい受注環境にある。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規の見積依頼の件数は変わらず、減額要請もなかった。スポット的な成約はあるが、年間を通した契約はない。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・ペンディング状態だった仕事動きだすなど一見上向きのように思えるが、急速に低下する要素もみられ、とても不安である。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・平成25年度上期が終わる時期であるが、今年度に入って好転の兆しがみえず、受注量も伸びていかない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・連休が多かった割に商品の動きが悪く、お金をあまり使わないようである。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・8月は休みが多く、また、猛暑が続いたためか受注が少なかった。9月に入り少しずつ動きだし、受注が増えてきている。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注価格や販売価格の動き	・原材料等の価格高騰のあおりを受け、利幅の圧縮が影響している。価格に転嫁することがなかなか難しい状況なので、今後少しずつ影響が出てくると考える。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・毎月流れてきていた仕事が来なくなった。最近値引きの話が出て、利益の出ない仕事が多くなっている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先からの受注が減り始めている。また、次月以降の見通しも減っている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先の荷主に聞いたところ、受注があったかと思うとびたりと止まるというような状況であり、当社もそれに比例して、取引先に注文が入らないと運ぶ荷物が少ないという状況である。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・8月の売上が思ったよりも悪かったが、9月もその悪い状況を引きずっている。納品先は増加傾向にあるが、店舗当たりの納品量は減少傾向にあり、運賃形態が従量制のため対応に大変苦慮している。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主は生産量を調整しながら稼働しているが、出荷量は低迷している。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少傾向にある。まだ製造業関係の工場は復活しきれていない。価格低迷で市場減少傾向のため、とても厳しい。
		悪くなっている	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き
雇用 関連 (南関東)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・来期採用の企画提案が進行中だが、前年より引き合いが強い印象である。インターンシップを含むイベント系の新企画が増えるのではないかと。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・お盆明け以降、9月は1年で一番伸びる月なので期待していたが、倒産2社、廃業3社、新規が32社であった。大口の1社がほぼストップした影響もあるが、トータルでほんの少し伸びただけで、予想外の状況である。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・就職件数が前年同月に比べて増加しており、企業側の採用意欲が高くなってきているように思える。ただし、賃金水準にあまり変化がなく、持続していくかももう少し推移を見守る必要がある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月に比べ横ばいであるが、新規に設立した事業所からの求人や長期利用していなかった事業所からの求人が増加している。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・企業サイドの短、中期的な将来に対する経済の安定感を感じ、求人、採用面でも真剣さがみられるようになってきた。ただし、基本的に海外でも活躍できる人材が望まれている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・建設、不動産、金融などを中心に求人数が増えている。
		変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き
	人材派遣会社（支店長）		それ以外	・派遣、紹介予定派遣共に成約数は前年比並と伸び悩んでいるためである。
	人材派遣会社（営業担当）		求職者数の動き	・派遣求人数は住宅、建設、土木関係の企業を中心に、若干増加傾向にある。また、今まで派遣の利用を抑えていた企業の派遣活用も出始めている。しかし、求職者数が減少しており、派遣労働者数の増加にはつながっていない。契約終了者数と新規稼働者数はほぼイコールな状況のため、売上規模に関して増減はほとんどない状況である。
	人材派遣会社（支店長）		求人数の動き	・前月と比べ求人数が横ばいである。
	求人情報誌製作会社（営業担当）		周辺企業の様子	・求人数は横ばいが続いている。春ごろには求人の職種が増えた感があったが、ここに来て以前のように有資格者（医療、介護、保育、美容関連）の求人が中心になっている。
	求人情報誌製作会社（広報担当）		採用者数の動き	・募集広告を新聞や転職サイトに出す企業が増えているようである。
	職業安定所（職員）		求人数の動き	・正社員求人が少なくなっている。
	職業安定所（職員）		求人数の動き	・求人数の増加率が鈍化したためである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人申込件数は前年同月を上回る状況が続いているが、業種別にみると人手不足感のある福祉、介護関連の占める割合が高いため、景気との関係性を判断するのは難しい。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は引き続き高止まりしている。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得数は前年同月比で微増の状況であり、大きな変化はない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・企業からの人材オーダーに対して求職者の動きが鈍くなりはじめている。
	悪くなっている	—	—	—

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (東海)	良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・景気が良いと話す客がたくさんいる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・遷宮関連行事への参加者や観光客で大にぎわいの日々が続いている。新たな出店も多くにぎわいに拍車をかけている。
		美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・夏の紫外線で肌が痛むためか日焼けや乾燥を気にする人が多く、来客数が増えている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込みで、建築需要が多少増えている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・当地は、いよいよ10月に遷宮を迎える。毎週末、まるで正月のような人出でにぎわっている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・年初からの良好な景況感に加えて、消費税増税を前にした購買機運の高まりで高額品の売上が好調である。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・単価が高い物の動きが良くなり、予算オーバーでも良い物をとという客が増えている。競合店でも高額品が徐々に動いているという話を聞き、高額な時計やバッグが売れている。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・前年と比べて秋物の動きは良く高額品も変わらず好調だが、客の様子からは、景気の良し悪しで購買意欲に差を感じるようになってきている。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・高額品は引き続き好調である。また、ちょっとしたぜいたくを味わえる食事も好調である。ただし、実需的な物の動きには大きな変化がない。天候や気温に左右されることが多く、特に中間以下の所得層や高齢者の購買の動向は鈍い。消費者の二極化が継続しており、持つ者と持たざる者との差が相変わらず大きい。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・気温が前月より下がったこともあり、衣料品や雑貨の動きが顕著である。海外特選ブランドも引き続き好調に推移している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年を下回っているが、1品単価、買上点数は前年より良く、それにより売上は前年を上回っている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・野菜の値上がりが大きく影響し、客単価が2%ほど上がっている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・数々の販売促進策が功を奏し、販売点数は前年よりも伸ばしてきている。景気は上向いているように感じる。
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・景気は実質的には大きく上昇していないが、好感感に引張られる形でし好品の売行きや客単価に上昇の兆しがある。
スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・GMS（総合スーパー）、SM（スーパーマーケット）ともに前年比をクリアしている。競合環境や週末の悪天候といった売上低下要因を考えると、良い方向に動いている。ただし前年から進めているEDLP（エブリデイロープライス）や低価格プライベートブランドも好調であり、全ての人の景気が良いわけではなく、人々のメリハリをきかせた消費のなかで、全体として好調な状況となっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 〔紳士服洋品〕 (売場担当)	単価の動き	・季節の変わり目と、秋冬の商材が動き始める時期がちょうど重なったこともあり、客単価上昇の要因の1つとなっている。また、高くても良い物を求める客は、以前に比べても増えている。
		家電量販店(店員)	単価の動き	・前年に比べ46インチ以上の大型テレビの構成比が上昇して商品単価を押し上げていることと、リフォームや太陽光発電への関心が高まり販売量にも変化が出てきたことにより、売上全体でみた平均単価も上がっている。
		家電量販店(店員)	単価の動き	・客単価アップという話題ものぼり始めており、客の中ではそれだけ明るさが出てきている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・ここ最近では商談に来る客が増えている。各社の新型車の投入もあるが、消費税増税などの刺激要因もある。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・新型ハイブリッド車の投入により、受注の勢いが増している。ハイブリッド車の受注割合は、現在全体の58%を占め、最近のガソリン価格高騰を受けて、非常に関心が高まっている。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・駆け込み需要が一部みられ、その分もあって悪くはない状況である。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・新車販売も堅調だが、中古車の価格も高く引き合いも多い。
		住関連専門店(営業担当)	販売量の動き	・消費税率が上がることを前提に、購入価格が上がる前の住宅、マンションの建設需要がおう盛である。また、リフォーム工事も多くなっている。
		その他専門店 〔貴金属〕(営業担当)	来客数の動き	・展示会への来客数がやや良くなっている。
		その他飲食〔仕出し〕(経営者)	販売量の動き	・大口の発注件数が増えつつあり、良い雰囲気が徐々に浸透してきていると実感する。
		都市型ホテル(支配人)	来客数の動き	・宿泊数は増加し単価も限定的ではあるが上昇している。ただし、秋以降の予約の積み上がりは思ったほどでない。また、宴会は低迷している。
		旅行代理店(従業員)	それ以外	・秋の行楽シーズンに入り観光バスの利用団体が著しく増加している。各バス会社へ問い合わせても、ほぼ連日、満車日が続いている状況である。団体旅行の増加は、会社や企業、組織団体の好調さを示す基準になり、業績が上向きの企業が増えている。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・外国人の客が前年度よりも増え、来客数が多少は増えている。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込みの工事が、さらに加速し始めた感がある。
	変わらない	商店街(代表者)	お客様の様子	・客数は変わらない。また、購買意欲はみられるものの、単価上昇には結び付いていない。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・ここ数か月の経済情勢では、必要な物以外は買ってもらえず、販売量や売上高の上昇にはつなげていない。
		一般小売店〔高級精肉〕(企画担当)	販売量の動き	・アベノミクスの効果は、食品販売業にはまだ届いていない。
		一般小売店〔薬局〕(経営者)	来客数の動き	・鼻炎の季節が終わって3か月間、天候不順、猛暑が続く客は買物に出る気分にならない状態で振るわない。出店先のショッピングセンター内のファッション店も、売上は年々落ちている状態で厳しい。
		一般小売店〔生花〕(経営者)	販売量の動き	・葬儀では家族葬が増え、供花も出す人がだんだん減って来ている。ギフトも横ばいで販売量は増えていない。
		一般小売店〔贈答品〕(経営者)	お客様の様子	・店全体としてはバランス状態となって変わらないが、景気の良い客とそうではない客と大きく二分化している。
		一般小売店〔時計〕(経営者)	来客数の動き	・客単価が低い。
		一般小売店〔食品〕(経営者)	お客様の様子	・来客数は、先月に続く猛暑と豪雨の影響で前半は少なめであったが、後半になって天気が回復し気温も平年並みに戻ってきたので客足が出るようになり、前年実績並みとなっている。消費税増税について、客の様子からは自分なりの対処法等を考えて比較的冷静に行動しているように見える。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔書店〕（経営者）	販売量の動き	・世の中の景気回復の流れが地方にまで伝わるには時間がかかり、今もなお不況と感じる。本来は大胆に消費する男性客にずっと期待をしているが、男性客の消費が非常に渋い。男性客本来の買い方が戻らない限り、景気回復は厳しい。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・閉店時間になっても混む時には混むが、来客数は変わらない。売上も伸び悩んでいる。季節が変わり意気込んで買いに来る客と、話を聞いたり靴の足入れをするだけで買わない客とに二分化している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・残暑が厳しいこともあり、秋物はなかなか動いていない。
		百貨店（経理担当）	競争相手の様子	・2度の台風襲来というマイナス要因にもかかわらず、地区内の他店では売上が前年同期を超えるところが少なくなく、景気は依然として良い状況で推移している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・廃業が続く状態はひと休みで、全般的には前年比で若干マイナスと底打ち感がある。しかし、飲食店関係はまだまだ悪い。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・全体的には現状維持である。家計の所得が上昇したという感じはなく、生活者は生活必需品の購入でも一品一品慎重に買物をしている。来年春の消費税率上げが確実視されているため、住んでいる家の修理が必要などを本年度中に直しておきたいという家庭が増えている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は前年比約98%での推移と上昇傾向はみられない。値上がり商品もあるが、競合店の価格をみると安易には価格を上げられない。第3のビールなども主力はブランド品でなく、価格の安さが購買を決定している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・野菜の価格高騰に助けられ1品単価が上がっている。しかし、客単価はさほど変化なく、景気が良くなったという実感はない。
		スーパー（販売促進担当）	お客様の様子	・今月も、衣料品は前年同月の90%、住居関連は同じく96%、食品は何とか前年並みであるが、店舗合計では前年同月の97%と相変わらずクリアできない。客単価は伸びているが客数が前年同月比で91%と戻らない。衣料品については、ロードサイドの専門店・大型モールから客が戻らない。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・売上高はあまり変動がなく、販売量の動きと同様である。
		スーパー（支店長）	お客様の様子	・依然として客からは購買意欲を感じない。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・前年比でみた来客数は、思ったほど良くはない状況である。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・余分な物は買わない傾向にあり、店舗売上は前年をクリアできない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は前月比で0.5%の減少だが、その一方で客単価は前月と比較して0.5%改善している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・今月当初は台風18号の影響を受けたが、それ以降は天気に恵まれたためか売上の落ち込みはなく順調に推移している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比5%ぐらいの落ち込みである。曜日別には月～水曜日の来客数が減少している。週末になると深夜の客が多少は増えるが、週を通しての来客数の減少が厳しい。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・9月中旬も暑い日が続き来客数の減少で売上が減少している。一見客と馴染みの客との購買意欲がますます開いている。来店した馴染み客の大半は前年並みの買上げであるが、一見客は、涼しくなっても下見にも来ていない。
		衣料品専門店（販売企画担当）	それ以外	・販売量は伸びているが、単価は低く抑えられている。単価の高い物も動いてはいるが量が少ない。中間的な物は全然動いていないので、良いとも悪いともいえない。取引業者のなかでは、景気が良くなってきているところがある。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・白物家電ではロボット掃除機など単価の高い物がよく売れる。テレビやパソコンは今一つで、全体としては例年並みである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・ガソリン価格は相変わらず高騰しているため、車に係る出費全体に抑制感はあるが、必要な整備は実施されるようになってきている。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・客に目立った変化がみられない。
		乗用車販売店 (従業員)	それ以外	・全体的に広告に出る商品(自動車)が安い。安い価格の商品が動いており、たくさん売れてきているようで、低価格な商品が売れるための動きとなっている。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・消費税増税の予定もあり、車の販売台数は前年と比較しても好調である。かなりの店舗が目標台数をクリアしており会社としても目標をクリアしている。
		乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・原発事故や消費税増税のマイナス要因がある一方で、東京オリンピックの決定という安定したプラスの要因がある。プラスマイナスが相まって、景気の良い悪いは評価し難い状態である。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・思った程は悪くないが、サービス工場への入庫は今月も引き続き低調で苦しい収益状況が続いている。新車の販売量は、決算セールもあり前年並みを確保してまずまずであるが、トータルでは厳しい状況が続いている。
		一般レストラン (従業員)	お客様の様子	・9月は2週続けて3連休があり、出掛けて金を使うため、特に後半の3連休は外食を控えていたと聞いている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・全体的に繁華街に活気がないので、サラリーマンの姿も少ない。経費が使えないのでグループ客も少なく、売上は見込めない。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・東京、名古屋など広くから予約を受ける宿泊客は、前年同月比5~8%のプラスで推移している。一方、地元客が多い昼食や夕食は、前年同月比で5%~10%下回る時がある。3か月前からこの状況が変わっていない。
		旅行代理店(経営者)	単価の動き	・国内旅行は商品単価が低く、海外旅行は円安の影響もあり高単価となるが、相変わらず客は低単価志向のため、利益を圧迫している。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・冬シーズンの旅行の問い合わせは増えているが、ほぼ例年と同じ状況である。今後も連休が多くイベントも多いので、問い合わせは多い。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・受注量は横ばいであるが、どちらかというと単価は低い。年内の仕事がほとんどで、年明け以降の受注量が少ない。受注の発生ペースが遅いので業況は変わらないと判断している。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・9月は夏休みの反動もありオフシーズンであるが、天候が良かったことや連休があったことで、前年と同様に推移している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・夜の繁華街は相変わらず人出が少なく、タクシー乗車の動きも悪い。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・解約件数は落ちてきているものの、新規契約数は伸び悩み、低価格メニューへの移行もみられるようになってきている。
		通信会社(サービス担当)	販売量の動き	・客からの入電数(かかってくる電話の数)は増えているが、販売量はさほど変わらない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・マンションオーナー、デベロッパーの動きが活発である。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・月前半の悪天候もあって、低調に推移している。
		観光名所(案内係)	お客様の様子	・景気が良くなったと実感している人が誰もいない。
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・連休中の台風直撃の影響が大きく、入場者数を落としている。その後は実績を伸ばし、予算にはまだ達していないが最終週末を経て9月終わりの時点では、ある程度の数字はいく見込みである。
		美容室(経営者)	単価の動き	・時期的に行事が少ないため、美容への消費を控えようとする客が多い。オプションのトリートメント等を行う客が少ない。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・秋風が吹いてきて、20日頃までは客の入りも良かったが、月末の4、5日間は大きく落ち込んでいる。
		その他サービス [語学学校] (経営者)	来客数の動き	・出席者数は、年間を通じての季節需要による効果で夏季の減少から回復している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・今後は落ち込むものと思われるが、今月は、消費税率引上げ前の駆け込みで受注量が1.5倍程度となっている。
	やや悪く なっている	商店街(代表 者)	お客様の様子	・来客数は減少し、購買単価は低下している。商店街の人通りにはあまり変化がないが、購買意欲が低下しているのか買物袋を下げている人が少ない。
		一般小売店〔結 納品〕(経営 者)	単価の動き	・まだまだ消費の低迷が続いている。来春には消費税増税の追い打ちが予想されるため、不安で仕方ない。
		一般小売店〔酒 類〕(経営者)	来客数の動き	・2度の連休の影響か、火曜日から木曜日の飲食店への客入りが悪い。週末に期待をする店も多いが、金、土曜日の夜7時台に客が1組のところもある。店の前の人通りも少なく、商店主とは、消費が行楽やスマートフォンに向かってしまったのかと話している。
		一般小売店〔自 然食品〕(経営 者)	お客様の様子	・購入商品は値段の安価な物が中心で、セール期間にはぎわうが通常営業では活気がみられない。売上高も前年と変わっていない。
		百貨店(経理担 当)	来客数の動き	・貴金属などの高額品の動きが止まってしまった感がある。気温が多少低くなって秋物衣料品の売上が伸び始めたが、前年の売上にまで届かない状況である。
		百貨店(営業企 画担当)	販売量の動き	・台風の影響もあって来客数も減ったが、今月に入り購入率も落ちている。客の購入基準が、今まで以上に厳しくなっているように感じられる。
		スーパー(店 長)	来客数の動き	・特売を強化することによって、現在のところ売上が前年比100%前後まで回復しているが、来客数は相変わらず前年を2%ほど下回っている。来客数が回復するまでは、景気が良くなっていると実感できない。
		コンビニ(店 長)	販売量の動き	・最近ではドラッグストアでも菓子、食品、飲料、酒類などにも力を入れており、スーパー、コンビニ、ドラッグストアの垣根がなくなり競争が激化している。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・7店舗中2店舗しか予算を達成していない。例年の9月に比べて少し販売量が落ちている。
		その他専門店 〔雑貨〕(店 員)	単価の動き	・客は、近隣やその他で商品の値段を絞って購入している。
		高級レストラン (役員)	来客数の動き	・台風、大雨など悪天候が客足に影響し、連休中の来客数は前年を若干下回っている。
		都市型ホテル (経営者)	それ以外	・賃金の上昇やコストの増加があり、決して景気が良いとはいえない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は2度も3連休があったが、非常に悪い。豪雨や台風で外出客の帰宅が早い日が多かったり、地元プロ野球チームの成績が悪く、本拠地の客入りも悪い。
		通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・今月は販売量も少なく、設備更新・改修による受注が中心で低迷している。
		パチンコ店(経 営者)	販売量の動き	・単価の動きや来客数の動きがやや悪くなっている。
		理美容室(経営 者)	来客数の動き	・例年9月は来客数が少ない月であるが、今年は顕著である。
		美容室(経営 者)	お客様の様子	・アベノミクスが実行されてもまだまだ景気が悪い。都会や大企業は良いが、裾野の方の社会はまだまだ良くない。
	その他サービス 〔介護サービ ス〕(職員)	お客様の様子	・今後の高齢者の増加に伴う介護保険制度改正の動向を見据え、自治体(保険者)やケアマネージャーではサービス抑制の雰囲気が高まりつつある。	
	設計事務所(職 員)	お客様の様子	・客の資金繰りや仕事の様子を聞くと、希望する形で住宅を建てることは難しく、自分の条件に合ったものを建てている。なかなか厳しい状態がうかがえる。	
	その他住宅〔住 宅管理〕(経営 者)	お客様の様子	・売上は伸びていない。企業からの問い合わせは増えているが、個人の問い合わせは一向に増えず、明るさがほとんど感じられない。	
	その他住宅〔不 動産賃貸及び 売買〕(経営者)	来客数の動き	・ネット公開している物件情報の閲覧数は大きく変わらないが、具体的な反響や来店につながらなくなっている。	
	悪く なっている	商店街(代表 者)	販売量の動き	・今年度の売上は過去最低であり、今月も前年同月を大きく下回っている。非常に厳しい状況が続いている。
		スーパー(店 員)	販売量の動き	・台風や大雨の影響で野菜の価格が高騰し、客の購入意欲を減じている。さらに油やマヨネーズなどの値上げラッシュも影響している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン(経営者)	競争相手の様子	・飲食店の同業者では、閉店を話題にする人が多数いる。
		観光型ホテル(販売担当)	来客数の動き	・一般宴会の大きな読み違いもあり、今月は予算比マイナス25%と下げ幅としては前々年4月以来の厳しい落ち込みとなっている。前年には思いがけず獲得できた案件という要因もあったが、今年は、取り扱い件数が変わらないなかで1件当たりの売上がかなり低くなっている。また、消費税増税の経過措置についても、対応に追われている。
		理容室(経営者)	お客様の様子	・消費税率を上げて景気が良くなるとは思えない。生活者は余分な金を使わなくなる。
		住宅販売会社(経営者)	単価の動き	・売買代金を下げても、なかなか売れない状況である。
企業動向関連 (東海)	良くなっている	輸送用機械器具製造業(総務経理担当)	受注量や販売量の動き	・受注量が増えており、3か月前に比べると、製造現場の残業が倍増している。
	やや良くなっている	食料品製造業(経営企画担当)	受注量や販売量の動き	・猛暑の影響もあり、夏物商戦が好調に推移している。主力商品も過去最高の出荷額となるなど明るい兆しがみえる。身の回りにおいても、外食機会が増加し、店舗においても稼働率の上昇を感じる。
		化学工業(人事担当)	受注価格や販売価格の動き	・業界内で景気が上向いている証拠を見つけることは難しいが、身の回りをみると、食料品など色々な物が少しずつ高くなっている。また、自動車等では高額品の売行きが増えている。
		電気機械器具製造業(営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・円相場が安定しており、半期末で新規案件が若干増加している。
		電気機械器具製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・海外での売上が上向いている。円安傾向も定着してきているので、利益面でも期待が持てる。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・パチンコホール用のパーラーチェアの受注が大量に入っており、生産が増えている。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・現時点において、マンション、一戸建てともにまずまずの売行きで推移している。
		建設業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・今月は、この3か月との比較で月内に予定する件数が多い。
		輸送業(経営者)	受注量や販売量の動き	・建築資材、自動車関連の物流量が増えている。他の商材の物流量も増加傾向で、車両の手配に苦労している。
		輸送業(従業員)	受注量や販売量の動き	・今月前半は台風18号や竜巻被害など自然災害があって国内物流は低迷していたが、その後は回復し前年を上回る荷動きとなっている。東京オリンピックの決定もあり、景気の先行きに明るいムードが漂っている。
		輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き	・円安が安定し、輸出産業が活気づく。
		輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き	・発送・到着便とも増加しているが、特に通販の到着便が大幅に増えてきている。
		金融業(従業員)	取引先の様子	・自動車産業においては、多少景気の良いような話を耳にするが、一部の企業だけである。全体的には変わっていない。
		金融業(法人営業担当)	取引先の様子	・取引先の自動車関連部品メーカーでの操業率が上昇している。
		不動産業(開発担当)	受注量や販売量の動き	・マンション販売センターへの来場者が増加している。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・受注単価は上がらないが、荷動きが出てきている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・法人のニーズも増えてきており、宅地開発も増えてきているので、景気の状態としては上向きである。
		会計事務所(社会保険労務士)	取引先の様子	・売上、利益ともに上向いている顧問先が多い。
		その他サービス業[広告印刷](従業員)	受注量や販売量の動き	・実際の受注にはまだ結び付かないが、問い合わせ等が若干増加といった動きが出ている。
		変わらない	出版・印刷・同関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量とも変化はなく低調なままである。その一方でメーカー主導の値上げが進み、粗利を大きく減少させている。オリンピックや復興需要等の明るい話題はあるが、具体的な仕事の発注には至っていない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量もさほど増えず横ばいの状態である。
		金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・オリンピックを含むプロジェクトもあるので先行きに対する期待感はあるが、足元の景況感は決して良くない。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注金額は前年度並みであり、前月・前々月とほぼ同程度である。為替相場の変動も少なく、引き合い、受注ともに北米・アジア市場両方で落ち着いている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量とも大きな変動はない。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・客先の生産計画に変わりはない。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が堅調である。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・売上は前年比で10.4%増加しているが、主要荷主の動きはまちまちで、当社において特に大事な荷主の動きが悪く困っている。
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・近隣スーパー2、3軒の週末の様子では、特売のあるなしで客の入りが全く違う。消費者は価格にとっても敏感で10円、20円でも安い広告が入ると、途端に人が殺到する。こうした状況をみると、景気が上向いているという実感はない。
		通信会社（法人営業担当）	それ以外	・円安、株価安定で落ち着いてみえるが、消費者物価がジワジワと上昇してきている。さらに来春には消費税率が8%となることが予想される。生活者の感覚では、とても景気が上向いているという実感はない。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・アメリカの金融緩和の縮小が速のき、一層の円安や株価高もみられず、個人投資家が大きくは動いていない。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・東京オリンピックやリニア新幹線の動きは活発化しているが、活発なのは一部に過ぎなく、体感的には全体に広がるまでには相当の時間がかかる。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・ここしばらく引き合いは多いが、成約には至っていない。各企業がアベノミクスの効果待ちであるため、状況は変わらない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・広告出稿量としてはそれほど変わらないが、企業側からは納品量の割増や値引きなどの要求があるため、まだ厳しい状況は変わらない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告は前年並みだが、新聞購読者の減少が顕著である。
		公認会計士	それ以外	・会計事務所のクライアント先の業績には、依然として回復の傾向はみられない。逆に、燃料や原材料等のコストが増加傾向にあり収益が圧迫される見込みである。
会計事務所（職員）	取引先の様子	・今まで苦戦が続いてきた中小企業にも、ようやく回復の兆しが見えてきたようだが、内容的には欠損金の幅が減少したに過ぎず、赤字から脱却できるような力強さはない。加えて中小企業は同族会社が多く、社員は低賃金のままの状況が続いている。		
その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・基本的な流れは8月と変わらず、ライバル社においても忙しく働いており、当社も繁忙が続いている。他社においても積極的に設備投資を増加させている。		
やや悪くなっている		紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先への販売量は減少している。食品関係向けの販売量も減少している。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・円安に伴う原材料の値上がりがあるが、製品価格への転嫁が難しい。受注量、販売量ともに減少しており、経営的には困難が続いている。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・個別品での値引依頼だけではなく、総額からの一定比率の値引依頼が来るようになり、利益を極端に圧迫している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		電気機械器具製造業	受注価格や販売価格の動き	・放送通信関連の客先では設備投資意欲が後退しており、案件獲得競争は激化し、受注価格は抑えられ利益が上がらない。こういった状況が長期に渡って続いている。		
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	受注価格や販売価格の動き	・他社に受注を奪われている。金額での叩き合いの感がある。		
	悪くなっている	○	○	○		
雇用関連	良くなっている	—	—	—		
(東海)	やや良くなっている	人材派遣会社（経営企画）	求職者数の動き	・中途採用では売手市場が継続している。相変わらず人財獲得競争は激しい状況である。		
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・正社員として中途採用に資する求職者の情報が減少している。		
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・1～2か月前が最も悪く、今月後半から良くなってきている。		
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・正社員の募集が増えてきており、紹介予定派遣のサービスを活用する企業が増えてきている。		
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・ここ数か月、県内の有効求人倍率が1倍を超えている。		
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数としては、3か月前に比べて105%の水準で推移している。また、職種的にはテレマーケティングの案件が、求人職種全体の3割となっている。		
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・下期に向けて新規引き合いが、若干だが増えてきている。		
		アウトソーシング企業（エリア担当）	求人数の動き	・自動車生産に関して、下期に向けて雇用確保の動きがある。		
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、3か月前との比較で10%程度増加している。製造業で求人意欲が上昇している。また、派遣企業についても、求人数が増加している。		
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数及び有効求人倍率が連続して増加、上昇していて、新規求職者数も減少してきている。ただ派遣求人やパート求人等の非正規求人の増加からの要因が強く、今後も注視する必要がある。		
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前月に続き、前年同月比で新規求人が増加している。		
		民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・以前は、中小企業の支援内容には債務関連や事業承継、経営再建関連が多かったが、現状では販路拡大、新規ビジネス展開を中心の支援へと変化がみられる。中小企業庁運営の『ミラサポ』でも、景気上向きを感じられる書き込みが増えている。		
		変わらない		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・相変わらず求人数はそれほど目を引く数字ではない。
				人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・特段の動きが感じられない。
新聞社〔求人広告〕（営業担当）	それ以外			・東京を中心にオリンピック決定で盛り上がり、限定的には建設・土木などで人材確保の動きがある。全体ではプラスマイナスで変わらないと思う。消費税増税が決定すれば需要の先食いとその後の冷え込みなどを考えると、アベノミクスの真価が問われる。		
職業安定所（職員）	求人数の動き			・求人数は全体的に若干増えてきているが、製造業の求人が増えていない。管内は中小企業が多いのでまだまだ厳しい状況である。		
民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き			・建設・土木系の採用需要が活発になり中途採用で即戦力を採用したいという意向の企業が増加している。		
その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	周辺企業の様子			・求人広告の内容や件数が3か月前から変化していない。		
やや悪くなっている		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・中小企業では後継者問題もあり、事業の縮小、廃業も見受けられる。		
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、減少に転じている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	—	—	—

6. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
家計 動向 関連 (北陸)	良く なっている	スーパー（店 長）	販売量の動き	・会社が創業50周年にあたる節目の月が来月に到来することに伴い、様々な客を入れる対策を行っていることにより、販売量が増えているという状況にある。		
		観光型旅館（ス タッフ）	来客数の動き	・総売上は前年同月比119%、宿泊人数は同108%、宿泊単価は同104%であった。なお、15名以上の団体客は同2.6%減少したが、14名以下の個人客については同12%増加となった。また、提携している大手インターネットサイト及び企画商品による販売が好調であった。		
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・現行の消費税率が適用される請負工事契約の締結時期の影響により、9月末までの契約を要望する客が大半であり、新築、リフォーム工事の商談及び受注は大幅に増加した。		
やや良く なっている		一般小売店〔精 肉〕（店長）	来客数の動き	・客は活気付いて、来客数は確実に増加していると感じられる。		
		百貨店（売場主 任）	単価の動き	・消費税率引上げを意識しはじめているのか、寝具などの住関連商品群においてもやや価格設定が高いものに動きが出てきている。		
		スーパー（統 括）	来客数の動き	・3か月前と比較すると、高額なものでも価値があれば動くようになってきている。例を挙げると、A5ランクやA4ランクの和牛及び地物の白身魚や、野菜や果物も含めて、物と価値が合えば多少高額なものでも、以前よりも動いている。		
		家電量販店（管 理本部）	単価の動き	・家電小売業界においては、地上デジタル放送切替後の不振が長く続いており、現在も厳しい状況であることには変わりはない。その一方で、商品単価は4KテレビやIH炊飯器などの一部で上がってきており、全体としては3か月前の状況よりやや良くなっている。		
		乗用車販売店 （経営者）	販売量の動き	・新型車を中心に注文が多くなっている。		
		乗用車販売店 （経理担当）	販売量の動き	・9月の車の販売量は前年同月比110%となり、今年6月の当該販売量は同75%であったため、3か月前と比較すると上向いている。		
		一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・来客数については前年同月を多少上回っているような状況が続いている。なお、全体としては3か月前の状況よりやや良くなっている。		
		旅行代理店（従 業員）	お客様の様子	・メリハリ消費に代表されるように、高額商品にも動きがある。		
		通信会社（職 員）	競争相手の様子	・2020年の東京五輪の開催が決まり、目先の不安は払拭されてはいないが、開催までの景気底上げに対する期待が少なからずあることは間違いなく、通信業界においても全体的に活性化すると考えている。なお、ある携帯電話会社による新たなメーカーの取扱による発売が大きな反響となったことも当該状況の表面化であり、消費者の購買意欲の上昇傾向が感じられる。		
		通信会社（店舗 統括）	来客数の動き	・春先と比較すると8～9月は来客数が増加している。新商品発表前にもかかわらず、9月前半の来客数は好調であった。		
		住宅販売会社 （従業員）	来客数の動き	・展示場の来場者数が目立って減ってきており、今後の商談件数が低下傾向にあることより、今までの伸びは期待できなくなってくると予想しているが、消費税率引上げに伴う恩恵については実質9月末であることから、受注は順調に推移している。		
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・消費税率引上げの駆け込み受注が顕著になり、契約が前年同月比2割以上上昇した。前月が少なかった分、今月が増えたことも要因と想定している。		
		住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・消費税率引上げ前の駆け込み需要により、前年同月と比較すると売上が約2割増えている。		
		変わらない		商店街（代表 者）	お客様の様子	・残暑が厳しいためか秋物の動きはまだ鈍く購買にはつながらない状況にあるが、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・実際には予想以下の豪雨であったにもかかわらず、外出を抑制する呼び掛けなどの早期の警戒情報により、人出が少ない日が多かったように感じている。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	お客様の様子	・消費税率引上げが予想されるなか、客からの駆け込み需要を期待するが、受注も当該見込みも前月とほとんど変わらない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・気温が30度を超える日が前年同月より少なかったため、秋物の動きが予定よりも良かった。カシミア混素材やウール混素材の商材も動き出している。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		百貨店（一般顧客訪問担当）	販売量の動き	・アベノミクス効果により高単価の商品の動きが一部で良いものの、全体的には景気が良くなっているとはいえない状況にある。
		スーパー（店長）	単価の動き	・9月に入り、台風の影響により猛暑の夏から秋へと一気に季節変わりしたためか、秋物商材の動きが今一つである。買上単価も以前と変わらず、厳しい状況が続いている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・9月は中旬以降も気温が高く来客数が伸び悩んだことにより、秋物商品が売れない状況にある。気温が下がり必要にならないと購入しないように見受けられ、3か月前と状況はほとんど変わらない。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・一部の商品の値上がりが発生したが生活必需品であることより、販売点数や買上率にはあまり影響が無い状況にある。
		コンビニ（店舗管理）	競争相手の様子	・ドラッグストアが軒並み青果部門や日配品部門に力を入れ、超安売りをやっている。その影響を受けて、ほかの部門では健闘している店舗においても、青果部門及び日配品部門の前年同月比割れが激しい。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・天候不順もあり、衣料品の前年同月確保が厳しい状況が続いている。なお、客からは給料が増えたなどの声はほとんど聞かれない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・テレビや新聞などの情報が正しいとすればもう少し変化を感じるのではないかと思うが、客の顔つきも苦虫をかむとまでとはいわないがにこやかではなく、特段の変化は無い。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・9月前半は残暑によりエアコンなどの夏物商材が売れたが、それ以外の商材については全く振るわなかった。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・エコカー補助金の恩恵は無いが新型車効果があり、販売台数は多少減少しているが、売上金額は前年同月比横ばいであり、また、収益ベースでは好調に推移している。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・依然、来客数及び単価とも低迷しており、車両販売やガソリン給油量も落ちてきている。また、スタッドレス販売も例年同月と比べて動きが悪い。全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・消費税率引上げによる動きはみられるものの、かなり無理をしている客も多い。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。現状は一時的な動きはあるが、当該税率引上げ後の動きを懸念している。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・将来的に消費税率の引上げが実施されると想定しており、他店においては駆け込み需要などにより売上が増加している所もあるのかもしれないが、当店においてはそのような状況は全くみられず、景気の悪い状況が10数年間続いているという状態である。
		その他専門店〔医薬品〕（総務担当）	来客数の動き	・9月中旬から暑さが和らぎ、ペットボトルなどの飲料の動きが落ち込んできている。また、医薬品については、かゆみ止めなどの皮膚薬の落ち込みが目立ってきている。一方、化粧品は中価格帯の商品は厳しいが、引き続き低価格品を中心とした動きとなっている。全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売 [ショッピング センター] (統 括)	販売量の動き	・乗客者の伸びは堅調で前年同月を上回るペースで推移しており、また、単価についても当該月よりも多少上回っているが、一客の買上点数が当該月を下回っている。なお、必需品の購入により来店しても、そのほかの関連商品の購買まではつながっていないのが現状である。全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・個人客の利用については例年の10%ほど単価が高く推移しているが、飲料の売上が多い会社関係の接待や会合が少なく、全体の売上の増加までには至っていない。
		観光型旅館(経 営者)	来客数の動き	・連休などにおいては個人客の予約はあったが、受注型企画旅行団体や募集型企画旅行団体の来客数が悪かった。全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夏休みに旅行や行楽によりお金を使ったためであるのか、猛暑による夏の疲れが出ているためであるのかは分かりかねるが、夜の街へ出掛ける人が少なくなっている。ただし、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・営業で県内に入ってくる客が増加していると感じているが、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		通信会社(役 員)	お客様の様子	・新規加入件数はあまり変わらず低位で推移しており、また解約件数についても特段変わった様子は無い。
		その他レジャー 施設(職員)	お客様の様子	・会員数が増えていない。
		美容室(経 営者)	来客数の動き	・半年ほど前から、来客数が前年同月割れをする月が続いている。同業者も同じ傾向にある。
	やや悪く なっている	一般小売店[書 籍](従業員)	お客様の様子	・消費税率の引上げが目前に迫り、余計なものを買わないという様子が目立っている。
		百貨店(営業担 当)	お客様の様子	・様々なものの値上げや消費税率の引上げが控えており、それに対して、家庭においてパンを米から作れるなどといった商品提案を考慮した陳列を売場において実施している。なお、このような商品提案に対して客は関心を持つが、購入するまでには至らないということに象徴されるように、高額品なども同様の状況であり、最近では客の購買に対する意欲がかなり減退していると感じている。
		百貨店(営業担 当)	お客様の様子	・バーゲンが終わっているにもかかわらず、今月に入ってから値段の安い今すぐ使える物を求めているように感じる。値段は安いがまとめ買いということもなく単品買いであり、また、1人当たりの接客時間も長く慎重に選ぶ傾向にある。
		コンビニ(経 営者)	販売量の動き	・客単価は2ポイント程度の下落が続いており、また、来客数は1割以上減少しているため、3か月前よりやや悪くなっている。
		コンビニ(経 営者)	販売量の動き	・2か月ほど前に近隣に競合店が出店した。その影響を受けて、3か月前と比較すると状況は悪化している。売上が前年同月比90%を割り込んでいる状況にある。
		コンビニ(店 長)	販売量の動き	・3月に全面改装を行ったことにより店舗状況は前年同月より良い状況であるにもかかわらず、売上についてはこれまでも前年同月割れをしていたが、今回初めて前年同月比を約5%下回っている。なお、新たに競合店ができたわけでもなく、既存の競合店における来客数も増加していないようであり、常連客の来店頻度が減ったように感じている。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・円安による物価の値上げや消費税率引上げに対する不安が消費者の購買意欲を不安定なものにしている。
		衣料品専門店 (総括)	販売量の動き	・気温が低下し始め、秋物商材が次第に売れ出す時期であるが、今期は販売につながっていない。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・車種によりばらつきはあるが、会社全体においては新車及び中古車ともに当初の計画が未達成であり、また、サービスの売上についても悪化傾向にある。
		その他専門店 [ガソリンスタ ンド](経 営者)	販売量の動き	・単価が上昇した場合、販売量が減少傾向にある。なお、消耗品については単価が上昇すると、そのほかの商品の購入に抑制傾向が出てくるため、現在は少し景気が悪くなったと考えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スナック（経営者）	来客数の動き	・客同士の会話のなかでは、株で相当な利益を得たなど、地に足が着かない収入の話により一部では盛り上がっている感じがしている。一方、個人商店経営者からは、相変わらず商売的には良い話が聞かれない。全体としては3か月前よりやや悪くなっていると認識している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊、レストラン及び宴会の各部門ともに売上が前年同月比微減しており、動きは低迷している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・9月の売上高は、前年同月を下回った8月より、宿泊部門、宴会部門及びレストラン部門ともに総じて悪い。北陸新幹線開通を目前にして、学会などは当該開通後に設定されていることにより、宿泊部門や宴会部門に影響が出ている。なお、レストラン部門のランチ時間帯は前年並みであるが、夜の時間帯が低迷している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・節約意識がより厳しくなっており、ムードは良くなってきてはいるが実際の消費には結び付いていない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・インターネット契約獲得をめぐる大手通信事業者との競合は一層激化している。競合により市場が拡大するのは望ましい姿であるが、その実感はあまり無い。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・来客数についてはあるメーカー商品の発売に伴い一時は増えたが、その後は当店は取扱店ではないことにより問い合わせのみがあり、全体的な来客数が減ってきている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・最近の集中豪雨など天候不順による影響も大きいですが、国内の団体旅行客の動きが3～4か月前と比べると鈍く、前年同月比1割近い減少となっている。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・3か月前と比べ、1日当たりの平均売上額が12%減少している。
			悪くなっている	—
企業 動向 関連 (北陸)	良く なっている	一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内においては「円高・エネルギー制約対策のための先端設備等投資促進事業費補助金」が出たにもかかわらず、直接受注には結び付いていない状況であるが、欧米からの受注が順調である。全体としては3か月前の状況より良くなっている。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原材料高でコスト面が非常に厳しい状況にもかかわらず、目先の受注は適切な水準にある。全体としては3か月前の状況よりやや良くなっている。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・消費税率引上げの影響が前月よりも出てきている状況により、売上が増加してきている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・デフレ脱却のための第1四半期における公共工事の発注は期待外れに終わったが、8～9月にかけて地方自治体からの発注が増えた。技術者不足や交通誘導員の確保難などの課題はあるが、仕事があった方が良いことは間違いないことである。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・人員に限りがあり、見積業務及び施工能力も手一杯の状況であり、余力が無くなってきているが、消費税率の引上げ前の見積依頼が急増している。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・来年度の消費税率が8%へ引き上げられると想定されるなかで、特に建築関連を中心とした一部の企業における荷動きが活発になっている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・猛暑の影響により良かった業界と悪かった業界があるが、消費税率引上げに伴う駆け込み需要的な要素や2020年開催の東京オリンピックによる心理的要因から、相対としてやや良くなっている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・輸出企業である取引先の生産体制のフル操業が続いている。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・6月より3か月連続で前年同月比を上回っている。9月も週内で売上が最も低い曜日で終わるにもかかわらず、同100%前後で落ち着きそうである。全体としては3か月前の状況よりやや良くなっている。
		司法書士	それ以外	・不動産登記事件の多発が原因であるのか、登記や登記識別情報に関する証明書発行に時間が掛かっている。なお、全体としては3か月前の状況よりやや良くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・直近3か月では商品構成が秋向けの商材に傾注しはじめているが、受注量や販売量の変化がほとんど無い状況にある。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・コストの上昇のみが先行しており収益面は苦しく、また、受注については期待感はあるものの、前年同月並みとなっており上向いてきていない。なお、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・当社の売上は、2～3か月間横ばい状況である。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・開発案件については数件取組中であるが、現在の生産量自体は3か月前とあまり変わっていない。
		輸送業（配車担当）	受注価格や販売価格の動き	・売上は前年同月並みで変わらないが、軽油が高くなっているため利益を圧迫している。ただし、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		税理士（所長）	受注量や販売量の動き	・海外向け機械製造などの会社については、為替が1ドル100円程度で定着している状況のなかにおいてもあまり輸出が伸びず、ほかの海外向けの輸出関連企業についても同様の傾向にある。ただし、国内製造の医薬品関係などについては、国内の設備投資が堅調のため動きは順調に推移している。全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
	やや悪くなっている	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者関係の話では動いているという話と少なくなってきたという話が半々であり、3か月前よりやや悪くなっている。
悪くなっている	—	—	—	
雇用関連 (北陸)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数は比較的安定してきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は前年同月に比べて増加傾向が続いている。非正規求人が主となっているが、正社員の求人も少しずつ増加してきており、3か月前の状況よりやや良くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で増加傾向にあり、製造業においても微増となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・全体的に求人数が増加傾向にある。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・対応可能な派遣登録者の絶対数が不足していることにより成約数は伸びていないが、派遣の受注件数が多少増加した。
	変わらない	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・専門職の求人は多いが、スキルのある人材が少なくマッチングが厳しい状態である。また、需要件数は伸びておらず、3か月前の状況とほとんど変わらない。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人数の増加に伴い求職者がより良い雇用環境の職種を選ぶようになったことにより、求人募集広告を出しても応募者が少なくマッチングの割合が低い傾向にある。全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・1回発行当たりの求人件数の変動が、3か月前と比べてほとんど無い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・9月の求人売上は、前年同月比2%程度の増加であった。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・工学系学生を採用する企業が増えているが、全体としては3か月前の状況とほとんど変わらない。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (近畿)	良くなっている	通信会社（社員）	販売量の動き	・特筆すべき動きはないが、申込数などは依然として増加傾向である。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要か、3か月前、前年と比べても受注量が大きく増加しており、10月以降が心配である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや良くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・来客数が増加しているわけではないが、一部の客は高くても良い物には財布の口を開いてくれる。特に雑貨に関しては、複数の商品を購入する客が増えている。
一般小売店〔事務用品〕（経営者）		販売量の動き	・東京オリンピックの開催決定で、今後は景気が上向いていくという期待感が高まった。9月中旬からは商品の受注も順調であり、この勢いが続いてほしい。	
百貨店（売場主任）		販売量の動き	・台風の影響を含めても、衣料品などの販売量が前年比でプラスとなっている。	
百貨店（営業担当）		お客様の様子	・高額な宝飾品やブランド衣料品を買うかどうか迷った時に、買う方を選ぶ客が大部分となっている。	
百貨店（マネージャー）		単価の動き	・ファッション関連には大きな変化がないものの、依然として高単価の時計の動きが好調である。	
百貨店（商品担当）		販売量の動き	・秋物の売行きはまずまずで、定価品も特価品も売れている。消費税率が上がる前に、必要な物は買っておきたいという様子である。	
百貨店（売場マネージャー）		それ以外	・買上点数、客単価の両方が良くなっている。間際の消費が多い地域であるが、今年は気温も下がりきらないのに先行消費がみられる。また、今回初めてお墓の購入相談会を行ったが、高額商材でもあるためか、消費税増税前の駆け込みとみられるリフォームや移設などの相談が多い。	
百貨店（外商担当）		販売量の動き	・海外ブランド品や高級時計の売上が、依然として好調な推移となっている。また、顧客層の範囲が、今までの超富裕層から幅が広がっているように感じられる。	
百貨店（店長）		単価の動き	・店全体の販売単価が若干上昇傾向にある。	
スーパー（経理担当）		販売量の動き	・売場は秋の季節感となっているが、依然として夏物の売行きが好調である。特に、衣料品は秋物の動きがやや鈍く、食品の売上がそれを補っている。	
コンビニ（経営者）		単価の動き	・プレミアム商品の売上が好調で、客単価の上昇に貢献している。	
コンビニ（経営者）		競争相手の様子	・コンビニは出店が拡大傾向にあるが、局地的に増え過ぎて整理される店も出てきている。その周辺から客が流れてきており、来客数が前年比で2%ほど増えている。	
衣料品専門店（営業・販売担当）		お客様の様子	・客が欲しい物、必要な物をはっきり口にするようになってきている。	
家電量販店（経営者）		お客様の様子	・消費税増税を控え、リフォーム案件、太陽光発電、大型家電の動きが良い。	
家電量販店（店長）		単価の動き	・消費税増税を見越した動きで、冷蔵庫の販売台数は前年比で109.5%、販売額では106.9%となっている。洗濯機も販売台数が106.2%で、販売額が120.8%と、白物家電や調理家電は好調に推移している。	
乗用車販売店（経営者）		お客様の様子	・アベノミクスの影響で全体的に良くなりつつあるが、良い部分と悪い部分が極端であり、良い部分が増えるためにはもう少し時間がかかる。	
乗用車販売店（経営者）		お客様の様子	・売上や販売量に特に変化はないが、引き合いも多いため、客の消費意欲が刺激されてきていると感じる。	
乗用車販売店（販売担当）		販売量の動き	・今月発売の新型車の売行きが好調で、サービス関連の売上も順調である。	
その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）		お客様の様子	・厳しい商況が続くなか、主力のカタログ誌については、早くから秋物が堅調に動いている。	
都市型ホテル（スタッフ）		来客数の動き	・宿泊は年度当初から好調で、特にビジネス客の動きが活発化している。1室単価も上がっており、安定している。また、宴会でも一般企業の会合が活発化しており、件数が大幅に伸びているものの、宿泊と違って単価自体が上がる状況にはない。一方、食堂は朝食利用が大幅に減少し、売上がダウンしている。出張者が朝食代を浮かせている状況で、個人の景況感は依然として悪い。	
都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・宿泊稼働率が前年比で5%以上アップしている。特に、国内の観光客の動きが良く、ツインルームの利用客が大幅に増えている。		
旅行代理店（店長）	来客数の動き	・気軽に旅行の相談があり、間際の予約客が多くなった。価格よりも内容重視となり、単価も少しは上がってきている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の乗車機会が確実に増えている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・建設業、不動産業を中心に、消費税増税に伴う駆け込み需要がみられる。
		パチンコ店（店員）	お客様の様子	・先月は消費税増税によるマイナスのイメージが強かったが、オリンピックの開催が決まってからは、景気が良くなり始めるのではないかと人が増えている。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	お客様の様子	・オリンピック招致決定など、日本復活への明るい材料があり、前向きで真面目に日本のことを考えている人は、経営的にも前向きになっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・オフィス移転を検討する理由として、立地条件の改善などの前向きな理由が増えてきている。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・9月の住宅展示場への来場者は、台風にもかかわらず前年比で1割近く伸びている。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・オリンピックの開催決定以降、消費マインドが高まり、マンション購入検討者の動きが活発化してきている。来場者数は増加し、成約までにかかる時間も短くなる傾向がみられる。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・給料が上がっていないなかで、日用品や食料品が値上がりしており、消費者は特売価格での買物を増やしている。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き	・夏休みが終わった後、9月は3連休が続いたことで浮き沈みはあったが、良し悪しが判断できるような材料はない。日常の買物はほとんど変わっていないと感じるが、連休やイベントでは動きが良くなっている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・気温がまだ高いため、秋冬物商材の動きが悪い。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・政治は落ち着いているような気がするが、相変わらず商品の売行きは良くない。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・相変わらず、取引先の飲食店の動きが悪い。
		一般小売店〔花〕（店長）	販売量の動き	・夏の猛暑の影響で、生花の出荷量が少なくなっている。商品の高騰で販売量も減っている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は目標達成の予定であるが、店頭以外の特殊な売上が計上されており、決して良いとは言いがたい。輸入商品などの高額品を購入する客は一部に限られており、大半の客は価格には依然としてシビアである。また、不要不急の商品に対する購入は消極的である。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・8月のお盆をピークに来客数の減少が進んでおり、ピーク時に比べると7割ぐらいまで落ち込んでいる。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・外国人向けの売上や高額品の売上は、引き続き好調な動きをみせている。一方、季節商材に関しては、シーズンの立ち上がりは販促を行っても動きが鈍く、季節の変化を感じる気温になるまでは売れないという動きが定着している。この傾向は3か月前と比較しても変化がない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・衣料品の売行きはクリアランスセールの前倒しの影響で判断が難しいが、食品は堅調である。来客数は良くないものの、客単価は前年比で上昇している。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月は台風の影響で雨の日が多く、来客数の減少で売上が減る傾向ではあったが、今までの状況に変化はない。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・月前半は週末に天気が崩れ、入店客数が伸び悩むなど厳しい状況であった。後半は天候が安定して気温も下がり、秋物が動き出したほか、販売のペースも上がってきている。
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	・来客数は厳しい状況が続いており、一部の高額品以外に目立った動きはない。衣替えの時期ではあるが、例年と特に変わった動きもなく、競合の激化で子ども服やヤング婦人服の苦戦が続いている。
		百貨店（売場マネージャー）	お客様の様子	・気温がやや低下したため、客の購買意欲は昨年よりも高まっている。一方、高額品は絵画や時計などが依然として好調であるが、ファッション関連の厳しさは続いている。入店客数も減少傾向にあり、梅田地区への流出が継続している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・ハンカチや靴下など、売上が来客数に影響されやすい、比較的低価格の商品の動きが悪くなっている。ただし、一部の消費意欲の高い顧客は、秋の新商品への反応も良く、鮮度の高い物は高額でも動きがある傾向は変わらない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・夏休みが終わり、秋になって食品の購買意欲は出てきているが、単価の高い物には手が届かず、お買得商品に集中している。
		スーパー（経営者）	それ以外	・生鮮食品の売上は相場との関係で比較的順調に伸びているが、昨年よりも雨が多く、気温も月前半に大幅に低下した影響で、清涼飲料やアルコール飲料が大きく落ち込んでいる。また、米も在庫余剰感が強く、前年比で単価が1割以上ダウンしており、値下がり傾向が続いている。値上がり品の動きも悪いため、少し良い物が売れているという事実はない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数が減り、単価が上がった分で売上を維持している状態である。GDPは伸びているのかもしれないが、小売各店舗では買い回りが多く、現状維持がやっとの状況である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・気温の変動などの影響で、部分的に上向きの動きも出てきているが、依然として楽観視はできない状況である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・売上の推移や客単価をみても大きな変化はなく、ほぼ同じ傾向である。気温が高いため季節品の動きが鈍く、食品以外はむしろやや悪化傾向となっている。
		スーパー（店長）	それ以外	・売上の前年比は95～96%で推移し、3か月前から同じ状態が続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・天候の影響で、月前半は秋物が動いた。後半は台風などの影響もあったが、9月全体でも良好な結果となっている。野菜が高騰しているが、漬物やカット野菜などの打ち出しが奏功し、トータルで売上が確保できている。買物に付随するポイントや割引券に対する反応も良くなってきた感がある。
		スーパー（広報担当）	来客数の動き	・前月に比べて売上はやや回復傾向にあるが、来客数に大きな増減はなく、野菜や畜産関係の相場高に伴う単価の上昇の影響が大きい。ただし、販売点数は減少気味である。
		スーパー（企画）	単価の動き	・8月末以降、気温は一時的に上がったが、衣料、住居関連の販売が不振である。一方、食品の動きは堅調となっている。
		スーパー（社員）	来客数の動き	・チラシを投入した日や催事を開催した時は、来客数が大きく増加する。一方、やや涼しくなったとはいえ、気温が高い昼間の来客数の減少が、全体に大きな影響を与えている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・ここ数か月は、天候や祭日の曜日回りの影響で月間の売上が良くないものの、平日の売上や販売数は特に変化していない。
		コンビニ（店員）	お客様の様子	・低価格商品を買いたい客が目立ち、客単価が伸びない。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・特に変わりはないが、購入の間隔が広がりつつある客が出てきている。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・客によって、景気の良し悪しの差が大きいように思われる。中小企業や個人商店では景気の良さが実感できず、一部の景気の良い業種や株を持っている人は実感できている。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・販売量が変わっていない。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	お客様の様子	・興味はあっても、実際に購入を考えている客が少ない。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・単価が低く、お買得感のある物がよく売れる。宴会は飲み放題付きで3000～3500円の条件で、ボリュームのあるメニューがよく出る。また、ウェディングも単価が下がっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3連休が2回もあったために外食の回数が減ったのか、来客数が伸びず売上も悪かった。近隣で飲食店が開店したが、人通りが少なくにぎわっていない。
		一般レストラン（店員）	お客様の様子	・単価の低い昼食についても、来客数に変化はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン (経理担当)	単価の動き	・客単価は相変わらず低いままであるが、来店頻度が増えてきた。盆期間なども集客状況が良くなっている。
		その他飲食 [コーヒー ショップ] (店 長)	来客数の動き	・低単価のコーヒーショップを運営しているが、来客数はほぼ前年並みである。今夏は例年よりも気候は良かったが、利用が思うように増えず、単価にも変化がない。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・日によってバラつきはあるものの、9月は連休が2回あったことで、全体的に好調を維持している。
		観光型旅館 (経 営者)	お客様の様子	・エステなどの高額なサービスが売れ出している。
		観光型旅館 (経 営者)	お客様の様子	・9月は3連休が2回あり、最初の3連休は台風の影響で国道が通行規制となったため、来客が途絶えてしまったが、後の3連休は天候にも恵まれ、昨年を上回る集客となった。月全体では大学生のサークルや社会人の合宿などもあり、大きな落ち込みにはなっていない。
		観光型旅館 (団 体役員)	単価の動き	・入込客数は昨年10月から前年を上回っているが、宿泊単価については94～95%と低迷している。
		都市型ホテル (支配人)	販売量の動き	・株価、為替共に一喜一憂の状況で、不安定な動きになっている。オリンピックの招致決定で景気は上向くと思われたが、なかなか上昇気流に乗ることは難しく、海外からの信頼を得るにも、もう少し時間がかかるため、当面は足踏み状態が続く。
		都市型ホテル (マネー ジャー)	来客数の動き	・宿泊部門は海外からのインバウンド客が堅調に推移しているものの、宴会部門とレストラン部門が苦戦している。特に、宴会部門の法人需要が一向に回復してこない。全体的にはここ数か月と同じような状況である。
		都市型ホテル (客室担当)	来客数の動き	・今年は3連休が2回あることなどで、稼働率、客室単価共に、昨年を上回っている。
		旅行代理店 (経 営者)	販売量の動き	・前年比では、国内旅行は関東のテーマパークに引張られて好調であるが、海外旅行は韓国向けの減少が戻らず、やや不調の流れがずっと続いている。その結果、ほぼ前年並みの動きとなっている。
		旅行代理店 (広 報担当)	お客様の様子	・消費税率の8%への引上げが事実上決定し、客の消費意欲に変化がみられる。駆け込み需要で耐久消費財が買われる一方、旅行は後回しとなるため、やや悪い状況は変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・時期的に9月の中旬を過ぎると暑くなるため、近くであれば歩いて行く人が増え、客の回転が良くない。
		通信会社 (社 員)	販売量の動き	・スマートフォンの新製品の発売前は買い控えがみられた。発売後も取扱店が限られたほか、在庫不足で全体的に販売が伸びていない。
		競艇場 (職員)	単価の動き	・単価の動きについては3か月前と変わらず、横ばいで推移している。
		その他レジャー 施設 [飲食・物 販系滞在型施 設] (企画担 当)	お客様の様子	・台風による被害で集客には影響が出ているが、行楽客のマインド自体はそう変わっていない。
		美容室 (店長)	来客数の動き	・今月はまずまず調子が良く、前年並みであったが、先月と比べると状況はあまり変わっていない。
		その他サービス [ビデオ・CD レンタル] (エ リア担当)	販売量の動き	・CD販売の落ち込みを新発売のゲームソフト売上でカバーし、全体的には前年を何とかクリアしている。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・建築業界の一部では、消費税増税前の駆け込み需要がみられるものの、不動産流通業界にはさほど影響が出ているようには感じない。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要は落ち着いてきているが、建築関係の原価が高止まりしている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・9月の新築マンション分譲は、しゅん工時期に関係なく消費税率が5%で契約できることもあり、非常に好調に推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	それ以外	・一般の消費動向は、あまり変化がない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・今月に入り、少し涼しくてしのぎやすい日もあったので、月前半には来客数が戻ってくる気配もあったが、月半ばの台風の直撃で、その後1週間は来店客がほとんどみられず、販売量も失速してしまった。自然災害の前に人の気持ちがなえてしまい、物を買うという気持ちの余裕がなくなっている。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・9月に入っても気温が高く、生ものは敬遠されているようである。連休も続いて、消費が冷え込んでいる。
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・9月と6月の売上前年比を各地区別に上位5店舗の平均でみると、関西は9月が98.3%で、6月が94.8%、関東は9月が87.1%で、6月が99.2%、中部は9月が87.2%で6月が98.0%、中国は9月が98.5%で、6月が94.3%となり、各地区合計の平均は9月が93.8%で、6月が96.3%である。9月に入っても、状況としてはあまり変わらず、依然として厳しい状態にある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・衣料、住居関連は堅調であるが、主力の食品が来客数の減少で低迷している。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数は前年比で95%の推移が続いている。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・購買点数が若干ながら減少傾向にある。
		コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・夏の猛暑時に比べると少し悪くなっているが、単純な比較は難しい。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・台風の通過後は気温も低下気味であるが、来客数は低調である。神戸は市長選を控えているという事情があるものの、それにしても悪い。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・季節指数が低下する時期で、絶対的な集客が落ち込んでいる。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	それ以外	・来客数、客単価、1品単価、買上点数のすべてが、8月よりも悪化している。厳しい暑さも朝晩はしのぎやすくなり、猛暑で動いていた商品の動きが少なくなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・連休続きで出費が増えたからか、普段の外食交際費を抑えている人が多いように感じる。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・関西地区の売上は全体では前年を上回っているが、関西以外の地域と比較すると低調な状況である。特に、大阪の中心部では前年を割り込んでいる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・月上旬は客の動きが良かったが、中、下旬は全くゼロの日が続き、最悪の状態となっている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・夏の暑さも和らぎ、人がタクシーを利用する機会が少なくなっている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来場者数の伸びが停滞している。公共交通機関での来場を期待して、マイカーの駐車料金を値上げしたため、その影響が出ているのかもしれない。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	それ以外	・台風18号の影響で、近隣の人気のある町が被害を受けている。
	悪くなっている	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今年は8月末から秋物のセール商品が売れ出し、夏物のセールが全く売れなくなった。今年は秋商戦の動きが例年よりも早いようで、まだ夏物の在庫がたくさん残っている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は9,869円で、3か月前の10,850円よりも下がっている。
企業動向関連 (近畿)	良くなっている	金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・昨年度は、売上100億円を初めて達成することができたが、今年度は、150億円を達成できそうである。低調であった建築土木関連の商品も動きをみせている。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年初から順調であった自動車、住宅向けに加えて、ここへきて一般建築向けにも動きが出てきた。さらに、円安効果で輸出も増えてきている。
	やや良くなっている	食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・9月は3連休が2週続き、イベント用として当社の低価格商品に動きがあり、売上は前年比で3%増加した。しかし、油断はできない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		化学工業（企画担当）	それ以外	・ここ数年は市場で需要がみられなかった高額商品（食パンなど）がヒットし、景気の底打ち感が食品業界でも感じられるようになってきている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要により、住宅（戸建、マンション）関連のLEDの受注の好調が継続している。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上に動きがみられるようになってきている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・土地の動きが活発化している。それに伴い、問い合わせや引き合いが増えており、受注も増えてきている。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・四半期決算ということもあり、今月は通常よりもトラックの稼働率は高くなるが、今年も事務機器などの荷動きが好調である。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	受注価格や販売価格の動き	・オリンピック関連銘柄の売買が活発である。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・郊外店では来客数が増えているものの、まだ売上が増加するまでには至っていない。一方、都心のショッピングセンターでは少し客単価が上がってきている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・クライアントの業界で明るさが出てきており、当社の受注にも同じ傾向がみられる。
		コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・来客数、売上共に、微増ではあるが順調に推移している。来店客との会話の内容に、あまり変化はみられない。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・日中は相変わらず暑い、朝晩の涼しさからか駅ナカでも朝食需要が好調で、サンドイッチやおにぎりがかなり売れている。また、例年よりもやや早く、ホットコーヒーも売上を伸ばしており、概ね好調となっている。
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・東京オリンピックの招致成功により、景気浮揚への期待感が高まっている。
変わらない		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・連休中に台風がきたものの、その前後は気候も猛暑ではなくなり、過ごしやすくなってきたせいか、少し荷動きが良くなってきたように感じる。まだまだ活況とはいかないが、安価な製品は動いている。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・国産品への引き合いが多少増えているようであるが、製造コストの上昇分が転嫁できずにいる。
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・9月は決算期であるが、売上は微増となっている。住宅メーカーや検査受託企業、医療業界、大学・予備校などがプラスとなっている一方、関西が地盤の弱電は不振で回復していない。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・国内向けの販売数量が変わらない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築関連の仕事が動き出したが、電気製品関連は低水準であり、差し引きでは変わらない。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・景況感は良くなっているが、具体的な荷動きへの影響はまだ出ていない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・メーカーによる生産は忙しさを増しているが、生産機械を作るための設備メーカーには動きがない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前月に続き、売上、受注共に低調なままである。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・設備投資に対する政府の優遇策があるにもかかわらず、相変わらず動きは鈍い状況である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の関係で、9月中の契約、3月末までの工事完了という案件が増えている。一方、工事の依頼はあっても職人不足が深刻な状況である。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・労務単価や資材コストが徐々に上がっているため、公共工事、民間工事の予定価格が実勢と合わなくなってきた。落札しても利益が出ない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・良くも悪くもない感じである。
		通信業（管理担当）	それ以外	・市場では商品価格が結構値上がりし始めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・アベノミクスによる景気の回復傾向が進んでいるが、仕入価格の上昇が先行し、中小企業の業況改善がみられない。回復までには、まだまだ時間が必要である。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・事業所が神戸から出て行くことで、事務所の賃貸需要が減り、その社員の住宅需要も減ってきている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告量は前年に比べて確実に増えており、前年比で110%を維持している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告出稿の良い材料が、今年度に入ってからみられない。特に、関西は顕著である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・クライアントの食品スーパーの来客数や売上が、前年を下回ったまま回復しない。
		その他サービス 〔自動車修理〕 （経営者）	取引先の様子	・忙しくもなく暇でもない状態で、売上は増えていない。
		その他非製造業 〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費自体は堅調な印象であるが、9月の半ばの3連休に台風が襲来し、全国的に小売店の売上が極端に落ち込んだ影響が強く、9月全体では前年割れの取引先が続出している。景気の腰折れ懸念はないが、足元は苦戦している。
		その他非製造業 〔機械器具卸〕 （経営者）	競争相手の様子	・輸入製品は円安のために仕入価格が高くなっている一方、販売価格の改定ができずに苦心している。
	やや悪くなっている	繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・取引先からの注文が、売れた分だけ変わってきている。見込みよりも購入が減り、10%はダウンしている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・内需関連、特に食品会社が円安の影響で苦戦している。また、消費税増税の影響も懸念材料となっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・当社は原子力発電所関係の顧客が多いが、需要見通しが悪く、設備投資の計画が不透明である。このため、この分野の景況感は良くない。
		一般機械器具製造業（設計担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量が横ばいから上向きになった一方、受注価格、販売価格の低下が継続しているため、人件費の削減に走る傾向が続いている。
		輸送業（商品管理担当）	取引先の様子	・物価が上がっている一方、給料が上がることはない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込収入は横ばい状態であるが、読者が経済的な理由から減少している。
		悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き
雇用関連 (近畿)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・動きそのものは出てきているが、本格的な回復には結びついていない。大きな動きが出てくるのは年末ぐらいになる。
		人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・求人数は確実に増加傾向にある。消費税増税の方向性は長期的にみれば良い流れであり、景気回復への期待感も高まりつつある。短期的には景気の下支えとなる効果的な経済対策が打てるどうかのポイントとなる。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・最近是人材の不足感が顕著に出てきており、受注先行となっている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・比較的幅広い業種で求人が多く出てきている。特に、少額投資非課税制度の導入や消費税増税に向けた人材の需要などもあり、求人数が増えてきている。年末に向けて、やや上向き傾向となっている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・新聞広告への出稿状況からみると、9月に入って東京オリンピックも決まり、多少上向きになっている。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・求人数は依然として伸びているが、業種ごとにばらつきがある。建設などは引き続き堅調である。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・夏以降の追加求人のために、来校する企業が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	人材派遣会社 (営業担当)	採用者数の動き	・建設関連企業での求人が微増となっているが、ほかの業界では求人増の動きは特に感じられない。
		アウトソーシング企業(社員)	雇用形態の様子	・人手不足の状況は変わらないが、人件費などの問題で人員の補充がない。
		新聞社〔求人広告〕(管理担当)	求人数の動き	・当社が取り扱う求人広告はやや低調で、潮目が変わってきたように感じられる。
		職業安定所(職員)	雇用形態の様子	・求人及び求職者の動きが良くない。面接会などを行っても、求職者が前年の3分の2程度しか集まらない。大手製造業の参加もなく、募集があっても正社員求人は出てこない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は19か月連続で前年を上回ったが、フルタイム求人は減少しており、パート求人の増加に下支えされたものである。ただし、製造業ではフルタイム求人が増加し、新規求職者の減少傾向も続いていることから、現在の状況に変化は感じられない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数の動きについては、医療・福祉、卸売・小売からの求人は引き続き増加しているが、建設業や製造業からの求人は減少している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数の増減をみても、以前と同様の動きである。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・日雇い求人数(主に建設土木業)は更に増える勢いであるが、労働者不足に強く制約されて、伸びきれない状況が続いている。
		学校〔大学〕(就職担当)	それ以外	・大阪港周辺の荷動きは、3か月前より活発になっているように感じるが、今後については判断が難しい。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕(担当者)	それ以外	・新聞求人広告の動きが悪い。前年割れとなっており、特に中小企業の元気がない。
悪くなっている	-	-	-	

8. 中国(地域別調査機関:(社)中国地方総合研究センター)

(-: 回答が存在しない、○: 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (中国)	良く なっている	乗用車販売店 (店長)	お客様の様子	・東京オリンピック開催決定後は、特に顕著に、乗客数が増え、成約に至るまでの時間も短くなっている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・5月に始まった出雲大社大遷宮から数か月経った現在でも、観光客数は順調である。
	やや良くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・商店街中心部に、ファストファッションの大型店ができ、県内外からの来街者で大変にぎわっている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・店舗の約半数が前年の売上を超えており、他の店舗も極端に悪いところはない。飲食、サービス関係が変わらず好調であり、アパレルも3か月前よりは持ち直している。
		百貨店(購買担当)	お客様の様子	・食品関係は、どこの百貨店でも物産展を開催している時期なので、厳しい状況である。一方、9月中旬から気温が下がったため、衣料品の売上は前年より良くなった。高額商品のプラダやシャネルや紳士用品なども順調に推移している。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・来客数は伸びていないが、客の買上点数が前年を大きく上回っている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・1点単価は低下傾向にあるものの、販売点数が前年に比べて増加している。若干ではあるが、小売にも景気高揚感がある。
		スーパー(総務担当)	単価の動き	・客単価が伸びている。客の購買意欲が少し上がってきている。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・少しずつではあるが、来客数が戻り始めている。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・客は特売商品だけを購入するものの、朝晩涼しくなり客足は戻りつつある。
		衣料品専門店(地域ブロック長)	単価の動き	・商品単価が上昇している。東京オリンピック開催決定の効果があり、見通しが明るい。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・店舗の看板を替えた影響で、特に若年層の来客数が増加傾向にある。
		乗用車販売店(統括)	販売量の動き	・前年9月にエコカー補助金が終了した関係で、今年9月の販売状況は、前年比112%と若干上回った。
		乗用車販売店(副店長)	来客数の動き	・前年はエコカー補助金の駆け込み需要があったが、今年も前年並みの集客と販売量を確保した。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・以前に比べて、新規の来店者数が増加している。
		その他専門店 [海産物] (経営者)	来客数の動き	・9月になって、特に団体客が増え、来客数、販売量ともに増加している。
		一般レストラン (エリア担当)	競争相手の様子	・競争相手にも、ランチの低価格路線を感じる。客の来店頻度は若干高まってきている。
		その他飲食 [サービスイリア内レストラン] (支配人)	お客様の様子	・連休を中心に客が増え、単価も上がり、買い控えは少なくなっている。
		都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・7～8月は個人の宿泊需要が増加し、全体の宿泊者数が伸びている。9月からは市内でコンベンション関連の開催が多く、宿泊者も増加傾向にある。
		ゴルフ場 (営業担当)	お客様の様子	・来場者数に変化はないが、単価が多少上向き傾向である。
		設計事務所 (経営者)	競争相手の様子	・消費税増税前の駆け込み需要の影響で、同業他社も含めて、受注が伸びている。
		設計事務所 (経営者)	お客様の様子	・新築やリフォームを考えている人は、消費税増税が気になる様子で、工事時期を前倒しで早めたい意向がある。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・今月は客の動きにつられるように、受注量が少し増加している。
	変わらない	商店街 (代表者)	販売量の動き	・客は必要以上の商品を購入せず、購買数量が少ない。
		商店街 (代表者)	来客数の動き	・政府が景気対策を打ち出しているが、なかなか商店街には効果が及ばない。政府の補助金で単発のイベントをすれば集客はあるが、あとが続かない。
		商店街 (代表者)	お客様の様子	・物価は上昇するが収入は増えず、来年の消費税増税も気になる。
		一般小売店 [靴] (経営者)	来客数の動き	・9月は、暦では秋であるが、現実には夏が延長している。どうやって客の購買意欲を増加させるか、頭をひねっている。
		一般小売店 [印章] (経営者)	販売量の動き	・半期決算月の9月は通常月より売上が良いが、前年には及ばない。
		一般小売店 [酒店] (経営者)	販売量の動き	・料飲店の売上の落ち込みが激しくなってきた。競合店が出店した影響もあると思うが、給与が増えない状況で客の財布のひもはさらに固くなっている。
		一般小売店 [食品] (経営者)	来客数の動き	・仕入単価の影響かもしれないが、客単価は上昇したが、来客数は前年を下回っている。
		百貨店 (営業担当)	販売量の動き	・消費税増税の影響で宝飾品関係の動きはかなり良いが、毛皮などの動きは今一つである。婦人服はニーズとタイミングが合わない動きは悪い。
		百貨店 (売場担当)	販売量の動き	・9月前半は衣料品を中心に好調であったが、天候不順により食料品の納品が不安定となり、食料品はやや苦戦した。21日からの3連休の来客数が予想より少なく、店全体の売上は前年並みである。
		百貨店 (売場担当)	来客数の動き	・端境期である9月は、洋品関係の動きも悪く、また中旬以降に残暑がぶり返したため、来客が特に少なかった。
		百貨店 (電算担当)	販売量の動き	・売上は、前年比マイナス2%で、出雲大社近くの売店、出雲空港の売店は好調をキープする。数か月ぶりに、紳士衣料品が好調で、婦人衣料品は低調であった。いずれにしても客は低価格志向で、不要不急のものは買わない、目的のものしか買わない。
		百貨店 (販売担当)	販売量の動き	・好調に推移している宝飾品や美術品の売上は前年を上回っているものの、次第に落ち着いてきている。日用品、衣料品は、前年に届かない状況が続き苦戦している。
		スーパー (店長)	販売量の動き	・来客数、客単価に変化はない。
		スーパー (店長)	単価の動き	・3か月前と同様で、来客数は前年の99%、客単価は101%と、来客数の割には売上が良い。
		スーパー (店長)	販売量の動き	・来客数は前年を下回ったが、販売金額は前年を上回った。
		スーパー (業務開発担当)	販売量の動き	・野菜やその他加工食品等の値上がりで、平均単価が上がった。売上は前年をクリアしているものの、買上点数が下がっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・週末の土・日に天候が崩れることが多く、集客面でかなり影響が出た。それ以外は、ほぼ平年並みに推移した。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・商品単価の上昇で客単価は上昇しているが、来店頻度が低下し、来客数の前年割れが続いている。
		スーパー（管理担当）	単価の動き	・来客数は微増であるが、客単価がついてこない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は天候に左右されるが、9月前半は悪天候で減少し、中旬以降は好天で回復した。最近、工事関係の客が増えており、売上は前年と同額である。
		コンビニ（地域ブロック長）	販売量の動き	・飲料、たばこの販売数量が減少している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・リフォームや太陽光発電への客の関心が高まっている。販売単価が良くなっている一方、家電製品の販売数の伸びが悪い。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・売上や来客数に極端な増減はない。
		その他専門店〔ファッション雑貨〕（従業員）	単価の動き	・来客数は横ばいで、客単価は上昇している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（支配人）	販売量の動き	・上旬は一時的に気温が下がって秋物が売れたが、その後、台風や気温の上昇等の天候が影響し、客の購買意欲が薄れた。3連休が2回続き前年より休日は1日増えたが、販売量への効果はあまりない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・最初の3連休は良かったが、次の3連休は家族連れの動きが悪く、前年並みの売上となっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・盆商戦後は一気に来客数が減った。特に家計に占める外食比率が低下傾向で、客の来店頻度も落ちた。
		観光型ホテル（支配人）	販売量の動き	・全体の売上は堅調なものの、料飲部門の売上と来客数が減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・特に良くなったことや悪くなったこともなく、何も変わらない。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・宿泊客数は3か月前と同様、前年より好調に推移しているが、一般宴会数が前年を下回っている。全国的には前年より好調なようだが、広島地区は、景気が全国並みまでには良くなっていない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・東京方面では海外旅行販売が上昇傾向にあると報道されているが、岡山方面はあまり変化がない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・連休中は観光客が増え、売上が良かった。
		タクシー運転手	単価の動き	・客単価は上がっているが、チケット販売が良くない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・4Kテレビの売行きは予想を上回ると聞けるが、テレビコンテンツについては、前年より鈍くなっている。
		通信会社（広報担当）	販売量の動き	・さほど変化がない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・契約獲得数に伸びがない。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・来館者数が前年と変わらない。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・前半は天候不順もあり、来園者が少ない日もあった。後半は週末を中心に天候に恵まれ、来園者の落ち込みはなかった。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・9月は暇な時期であるが、今年は来客数、売上ともに特に落ち込んでいる。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・客単価は上がらず、売上も悪く、景気が上向きになったとは感じられない。
		その他サービス〔介護サービス〕（介護サービス担当）	お客様の様子	・客やその家族との会話では、景気の変化がうかがえる話は一切聞かれない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・生活必需品しか動きがなく、消費税増税による価格上昇への不安感が増大している。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・今からでは消費税増税後になることを承知した上で、戸建て住宅の新築やリフォームの引き合いが続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		住宅販売会社（営業担当）	お客様の様子	・引き続き好況感があり、良い意味で横ばい状況である。	
		住宅販売会社（販売担当）	お客様の様子	・物件の問い合わせ件数は横ばいである。消費税増税による先行き不安からか、客が慎重に検討する様子が感じられる。	
	やや悪くなっている	商店街（理事）	来客数の動き	・猛暑の影響で来客数は少なかった。	
		商店街（代表者）	単価の動き	・残暑の影響で秋物衣料が振るわない。消費税増税も気になり、生活防衛で消費行動を控えている客が多い。	
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・出雲大社遷宮の効果で小売部門は伸びているが、卸部門が低迷し、競争激化により海外での売上が落ちたため、全体では前年を下回った。	
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	単価の動き	・冠婚葬祭用の商品単価が下がってきており、全体の単価を押し下げている。	
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・相変わらず、宝飾品、美術品といった高額品の動きは堅調であるが、中旬以降の厳しい残暑で、主力のファッションの動きにブレーキがかかる。物価高騰、消費税増税の現実化等も、消費が浮上してこない要因である。	
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・有名ブランドのぜいたく品は売れるが、全体の単価は低く、売上は思ったほど伸びていない。	
		スーパー（店長）	販売量の動き	・前年は残暑の影響で、一般食品、油、瓶缶飲料、ペット飲料が売れたが、今年は早くから気温が低下したため販売量が伸びていない。特に缶コーヒーは、大手コンビニでのカフェの増加で、大きく落ち込んでいる。	
		コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・9月の売上は前年の96%であった。今年は3連休効果を期待したが、残暑にもかかわらず飲料系の売上が悪い。	
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・光熱費の値上げや消費税増税等の情報により、客の財布の引き締めが厳しい。	
		家電量販店（販売担当）	来客数の動き	・夏商戦も終わり、決算が盛り上がらない。	
		家電量販店（企画担当）	お客様の様子	・商品を見るだけで、購入に至る客が少ない。	
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・若年層の車離れやネット販売の増加により、店頭販売価格が下落し、減収減益となっている。	
		その他専門店〔布地〕（経営者）	来客数の動き	・9月前半は雨の日が多く、来客が少なかった。	
		その他小売〔ショッピングセンター〕（運営担当）	来客数の動き	・猛暑の影響は大きく、客数が前年割れの日も多かった。中高年層の来客数が減少し、売上確保に苦戦しているテナントも散見された。	
		一般レストラン（外食事業担当）	単価の動き	・盆が終わってからの動きは、9月に入っても変化はない。夜の客数と宴会の需要が減少している。飲料の注文数も減少しており、客単価が下がっている。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の売上が悪い。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・夏休みが終わり、人の動きが極端に減った。	
		通信会社（工事担当）	販売量の動き	・競合他社との競争が激化して、申込のキャンセルが増加傾向にある。	
		競艇場（職員）	販売量の動き	・今月は、7月開催のレースほどの売上がなかった。	
		悪くなっている	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・我々の業種もあまり実績がよくない。メーカーは、売上を出荷ベースでカウントするので、前年を超えているようみえるが、販売店では在庫が貯まる一方で、売上は前年割れとなっている。
	その他専門店〔時計〕（経営者）		来客数の動き	・月初は今年最低の売上で、後半20日過ぎくらいから前年に近づいたが、月全体では前年より悪くなっている。	
	企業動向関連 (中国)	良くなっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地場の自動車産業が多忙で、注文も増加している。
		やや良くなっている	木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・住宅関連は、消費税増税、優遇税制、低金利等により需要が増加傾向である。
			化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・車向け用途部門では、メーカーの増産計画に修正があり、わずかながら受注量が増加している。他開発案件も、サンプル提供の引き合いが増加している。
			鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・需要環境の改善は継続しており、自動車用鋼板や建材中心の形鋼の生産についても、今期からほぼフル生産の状況となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が多く、職場によっては生産要員不足となっている。
		輸送業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・9月は決算月でもあり、客の荷動きが通常月よりも多い。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・個人向けは前年割れの状況が続いているが、会社関係の伸びが大きいため、業績は好調である。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・来年度に向け、法人・公共関連の情報通信系データセンター、クラウド等へのアウトソーシングの提案依頼が、前年より増加している。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税を見据えた設備投資が伸びている。
		金融業（自動車担当）	取引先の様子	・自動車部品メーカーの受注量は、新型車の輸出好調により前年比プラスで推移しており、また円安の定着により採算性も改善し、増収増益が続いている。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・前月に比べ、来店数、成約件数が増加している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・業種にもよるが、販売促進の拡大に伴い、受注量が増加傾向にある。秋の観光シーズン関連及び不動産の販売促進も増えてきている。
変わらない		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・円安による原燃料高騰等を価格に転嫁できておらず、素材産業では景気回復の実感がまだない。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・引き続き、輸送機器向け及び電子機器向けの製品は、高い生産状況にある。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は、過去3か月と同水準で推移しているが、生産能力の70%程度でしかなく、十分とは言えない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・景気回復の話は聞くが、足元を見るとまだ右肩上がり受注量が増えていく状況には程遠い。設備投資には今一步、踏み出せない状況である。原材料の値上げ、特に燃料コストの負担が大きくなり、利益を圧迫している。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	取引先の様子	・シェールガス運搬を見据えたLNG運搬タンカーの需要拡大等、近い将来に明るい話題も出てきているが、足元の景気は変わらない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事は、夏から秋にかけて一番多く受注があるが、民間の建築は、消費税増税前の駆け込み需要で少し動きがあるものの、悪いまま推移している。
		金融業（貸付担当）	取引先の様子	・消費税増税が決定的となり、住宅関連の需要は高くなっている。しかし、原材料高騰等によるコスト増加を販売価格に転嫁できないなどの理由から、人件費を増額する企業は少なく、景気が良くなっている実感を持ってない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・自動車関連業界は、夏場以降、忙しくなっているが、受注単価の切下げや材料費上昇により、期待するほどには利益が出ていない。製造業、建設業も、徐々に受注は増加してきているものの、業績アップには至っていない。
やや悪くなっている		農林水産業（従業者）	それ以外	・8月は、5月との比較では、水揚げ数量は220t減少し、水揚げ金額は7,420万円の増加となっている。また8月は前年比では、水揚げ数量は8t減少し、前年の99%、水揚げ金額は1,350万円減少し、前年の96.5%であった。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・当社の通信販売の客数が減少している。スーパーやデパートにも商品を出しているの、そちらに売上が吸収されているのかもしれない。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・残暑の影響で前年に比べ商品が動いていない。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注の谷間か、生産は一段落し、多忙感是和らいでいる。客先で発生した製品の不具合については、現在、原因究明中で、発生品の使用は停止している。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・下半期の受注見込みが下がってきており、在庫調整の局面に入っている。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・円安で海外部材の値上がりが急ピッチで進んでいる一方、海外商品との激しい価格競争により値上げできない状況で、受注量の減少も心配される。
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・受注については、消費税増税前の駆け込み契約、大型物件の受注等で、例年の1年分をこの1～2か月で処理したが、今後については先が見えない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	—	—	—
雇用 関連	良く なっている	—	—	—
(中国)	やや良く なっている	人材派遣会社 (経営企画担 当)	求人数の動き	・企業の人事異動時期でもあるが、景気回復により企 業の動きが活発化してきている。
		求人情報誌製作 会社(広告担 当)	採用者数の動き	・企業の採用担当は、採用の予算取りを始めている が、前年並みもしくは少し予算を増やしている企業 が多い。
		求人情報誌製作 会社(採用支援 担当)	求人数の動き	・少しずつではあるが、中小企業からの求人広告掲 載の問い合わせが増えている。
		新聞社[求人広 告](担当者)	雇用形態の様子	・地元の中堅土木会社は、受注量が前年の3倍にな り、一部は、人材が確保できないため、注文を断っ ている。公共事業の増加だけでなく、民間からの受注 にも勢いが出ている。
		職業安定所(産 業雇用情報担 当)	求人数の動き	・8月の新規求人数は、3か月前と比べ14.5%増と なった。正社員新規求人数は13.7%増である。産業別 では、ほとんどの業種で求人増となっている。
		職業安定所(産 業雇用情報担 当)	求人数の動き	・新規求職者数が3か月前より13.8%減少する一方、 新規求人数は12.1%増加しており、景気が良くなった と感じる。
		職業安定所(雇 用開発担当)	求人数の動き	・有効求人倍率は上昇し続けている。また、派遣事業 者からの求人申込が増加しており、企業の採用活動が 活発化している。
		民間職業紹介機 関(職員)	雇用形態の様子	・雇用環境が改善し、正規雇用を求めて転職活動す る求職者を受け入れる企業が増えてきた。正社員雇用、 正社員登用への垣根が、少し下がってきている。
		民間職業紹介機 関(人材紹介担 当)	求人数の動き	・ここ3か月間では、飲食・物販・サービスなどの一 般消費者を対象とする業種の募集が継続的に行われ ており、年末に向かっても同様のニーズが継続する。
		学校[短期大 学](学生支援 担当)	求人数の動き	・求人数がやや上向きになっている。
		その他雇用の動 向を把握できる 者[労働機関] (職員)	求人数の動き	・食品製造、電気機械製造が好調だった製造業や、補 正予算による公共工事の増加を背景に、技術者や作業 員の求人が増加した建設業などが、求人数全体を押し 上げ、前年比で2割増加した。
変わらない		人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・雇用形態も含めて、企業から業績の良い話を聞くこ とがない。
		人材派遣会社 (支社長)	採用者数の動き	・今まで派遣社員を活用したことがない企業、米国の 大手金融機関の破たん以降、派遣社員の活用を停止し ていた企業からの求人が、明らかに増加している。た だし、求人数の増加と、それに伴う時給上昇による非 正規社員の流動化が顕在化し始めており、当社の売上 は求人数の増加の割には伸びない。
		新聞社[求人広 告](担当者)	採用者数の動き	・7月の有効求人倍率は、1.25倍で2か月ぶりに上昇 したが、正社員のみ有効求人倍率は0.73倍と低い。
	やや悪く なっている	—	—	—
	悪く なっている	—	—	—

9. 四国(地域別調査機関：四国経済連合会)

(—：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	—	—	—
(四国)	やや良く なっている	商店街(代表 者)	お客様の様子	・来街客動向を見ると僅かながら、平日の来客が多く なっている。一方、週末の来街客は少し減っているよ うに感じられる。
		商店街(事務局 長)	来客数の動き	・気温が下がってきており、これから秋冬物の動きは 活発になる。ただ、少しぜいたくしたいという気持ち と物価高に対する生活防衛意識の間の消費者を、上手 く消費喚起できるかがカギとなる。
		スーパー(企画 担当)	単価の動き	・来客数は前年とほとんど変わらない。一方、商品価 格の値上げにより単価が若干上昇しているため、売上 は前年比で伸びている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・前年比で来客数は微減、1人当たりの購入額は微増し、売上高は微増となっている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・店内調理の揚げ物などプラス1品を購入する客が多く、客単価が上昇している。ここ3か月は前月比プラスとなっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・例年であれば閑散期であるが、今年はボーナス商戦期よりも販売量が伸びている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	お客様の様子	・気温の低下とともに、秋物が動き出した。動きは、例年よりやや良いと感じる。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・他社と対抗する上で有力な新商品の発売を開始した。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・引き続き、集合物件等からの引き合いが堅調である。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・民間からの仕事が増えてきた。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・消費税増税がほぼ決定した様子があり、9月の契約数は増えた。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・2回の3連休とも、かなりの人出で、商店街全体がにぎわった。しかし、残暑の影響から秋物の立ち上がりが遅れている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・アベノミクス効果が良い雰囲気を作っているが、消費税増税前の駆け込み需要に期待するよりも、増税後の消費動向に強い不安がある。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・個人客は単価が低めで、敬老の日も平年並みの注文数であった。月後半は法人客の注文が多く、御祝用商品が好調だった。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・催事時期の前倒し移動で、来客数は大きくプラスとなったが、婦人服の販売量があまり変わらなかった。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・1人当たりの購入点数は3か月前と同じ水準で推移している。また、野菜が高騰しており、売上は一定レベルを維持している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・気温の低下により夏物商材の販売量が例年に比べて早期に落ち込んだ。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月中旬頃まで残暑が厳しく、秋物が苦戦したが、下旬になって気温が下がり、レディースを中心に秋冬物が動き始めた。トータルでは微減という感じである。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・整備や車検での来店が増えたことから来客数は微増したが、販売台数は前年と変わらない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・前年と比べて多少上回っているものの、状況は良いとは言えない。週末の来客数が安定しない。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・9月に入り、受注が前年を上回っており、販売も底堅い。景気に明るさが見えてきており、今後も期待している。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・客の消費が少しずつ良くなってきているが続いている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客者は確実に減っており、景気が良くなっている実感はない。ただレストランで高い商品が出始めており、単価の上昇で来客の減少を補っている状況が続いている。
旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・有名テーマパークの周年イベントやオリンピック招致決定効果で、首都圏を中心に国内旅行が増えている。しかし、円安の影響で海外旅行は減ってきている。		
タクシー運転手	来客数の動き	・引き続き、夜の利用客の動きが悪く、売上が伸びない。お遍路さんの貸切の仕事も少なく、景気は良くない。		
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新商品発売前の時期なので、販売数は伸びていない。		
ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・台風によるキャンセルが大きく響いている。予約状況は平日が特に弱く、土日も昨年に比べて悪い。		
競艇場（職員）	販売量の動き	・前月は大きなレースが開催され大変盛況であったが、今月は大きなレースもなく、売上は前月比24%減で、3か月前とほぼ同じだった。		
美容室（経営者）	お客様の様子	・これまで複数のメニューをオーダーしていた客がメニューを1つ減らすなど節約傾向が見られる。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・台風の影響で、店頭売上が大きく落ち込んだ。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・飲食店への卸、店売りとも販売量の減少に歯止めがかからない。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・夏場の猛暑期から一転し、気温低下とともに来客数が減少している。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・前年に比べ来客数が大きく落ち込んでいる。週末の天候不順の影響もあると思われるが、顧客との会話からも購買意欲の低迷が感じられる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車販売は前年比83%程度で推移している。消費税増税が予定されているが、今のところ影響は感じられない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今年は、例年と比べてとても悪かった。
		その他飲食〔ファーストフード〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少傾向にある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前に比べるとやや悪くなっている。人は週末、街に出るが、タクシーの利用頻度は少なくなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・この時期は毎年来客数が少ない。
		悪くなっている	コンビニ（店長）	来客数の動き
企業動向関連 (四国)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・小売店の店頭での受注が引き続き旺盛で、全国的に発注が多くなっている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内は、首都圏・関西を中心に全国的に稼働が良好である。海外は北米に失速感があつたが受注が少し上向き、欧州は底這い、中東・アジアは堅調に推移している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・太陽光発電設備の受注・問い合わせが引き続き多く、設備補修の見積もたくさん出ている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み需要によりマンション・一戸建ての販売が好調である。地震・津波対策の公共工事も増加している。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・小売店の売上が伸びない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・掃除用品やマスクは繁忙期を迎えるので期待しているが、不採算のトイレトーパー部門から撤退する方向を打ち出していくので、売上は伸びない。
		建設会社（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が増えないので、変わらない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・予定していた工事が受注できない状態が続いている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・基本的に何も変わっていない。
		通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月の受注量はほぼ変わらず、トレンドに大きな変化が見られない。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の関与先の決算内容を見ると、3か月前と売上や利益はそれほど変わっていない。
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・取引先からの受注量が下降気味である。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・出版業界も厳しさを増しており、コストダウンの依頼が以前にも増して厳しくなっている。
		悪くなっている	鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き
	雇用関連 (四国)	良くなっている	○	○
やや良くなっている		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・事務職の正社員採用が増加傾向にある。
	求人情報誌（営業）	周辺企業の様子	・県内企業の求人が増えている。平成27年春の新卒者採用予定人数も例年並みか、増やす傾向にあり、各社とも景気は上向いてきている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	周辺企業の様子	・一般の広告は増えていないが求人広告の数が増えている。少し上向きになりつつあるといったところである。
		職業安定所(職員)	それ以外	・8月の月間有効求人倍率は0.91倍で、3か月前と比較して0.06ポイント上昇している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・8月の管内の新規求人数をみると、建設業のうち木造建築や不動産などが前年に比べ増加しており、消費税増税前の駆け込み需要の影響が増していると考えている。
	変わらない	人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	・オリンピック招致も決まり雰囲気は良いが、その影響が地方にまで反映する気配はない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人倍率は過去最高を記録しているが、求人内容では非正規雇用が過半数を占めるなど求職者とのミスマッチが進んでおり、求人充足率は低調である。
		民間職業紹介機関(所長)	周辺企業の様子	・これから設備投資等を行って増産体制に移行しようとする製造業は少なく、特に香川県では食品製造業の割合が多いため、急激な売上の増収は見込めず、様子見の感が強い。
	やや悪くなっている	人材派遣会社(営業)	採用者数の動き	・上期決算期であり、人件費など経費削減に注力する企業が目立つ。人員不足は感じているが必要人数を確保する余裕はない様子で、まだ景気が好転しているとは思えない。
悪くなっている	—	—	—	

10. 九州(地域別調査機関:公益財団法人九州経済調査協会)

(-: 回答が存在しない、○: 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (九州)	良くなっている	コンビニ(販売促進担当)	販売量の動き	・今月は、量販店の売上が前年比101.8%、コンビニエンスストアが同132.6%、ローカルスーパーが同75.4%と、コンビニエンスストアが販売量を押し上げる一方、ローカルスーパーが苦戦している。
		通信会社(販売部)	来客数の動き	・新商品の販売開始に伴い、販売数、来店数、電話問い合わせが激増した。
	やや良くなっている	一般小売店〔精肉〕(店員)	販売量の動き	・全商品の販売量が増えている。
		百貨店(店舗事業計画部)	来客数の動き	・大多数の客は連休や優待など買物の時期を絞り込んでおり、天候や曜日配列に大きく左右される傾向は変わらない。一方、従来季節商材の端境期は苦戦していたが、店の固定客づくりが少しずつ進み状況が改善されつつある。反応が良くなりつつある。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・広告の形態を変えて、テレビのスポットCM等を入れるようになって、売上が前年比107%で推移している。食料品は青果を中心に好調で同112~113%で推移している。衣料品は前年並みで住居関連が同105%と、前年より好調に推移している。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・暑さが続くなか、飲料を始めとして依然として売上が好調である。また、米など単価が下落しているものもあるが、猛暑と水害で野菜の価格が上がっている。
		スーパー(統括者)	販売量の動き	・消費者の動きは良くなったが、それ以上に他社との競合が激化し、増益確保は容易ではない。
		衣料品専門店(チーフ)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要でまとめたの購入が増えている。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・中間決算期で客の来店も多く受注が伸びた。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要からか、新車販売台数が前年と今期計画を共に上回った。
		住関連専門店(店長)	お客様の様子	・客の価格に対する考え方が変化し、今まで単に値段のみで判断されていたものが、商品の品質に対して、設定された価格が安い高いかを判断する方が増えてきた。一般的に高価な商品でも、品質が客の価値観に合えば、購入される機会が増えてきた。
		その他専門店〔コーヒー豆〕(経営者)	販売量の動き	・年間で売上が伸びない時期だが、前年同月比ではわずかながら増加が見受けられる。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕(従業員)	販売量の動き	・7、8月に続き、9月の売上也前年比を上回った。販売単価に変化はないが、購入数量が多くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売 [ショッピング センター] (広 報担当)	来客数の動き	・夏物から秋物への移行時期に気温の高い日が続ぎ、衣料品が苦戦している。住関連は、寝具を中心に昨年を上回っている。食品については、秋の食材を中心に好調である。天候不順による価格高騰により野菜の伸びは大きい。食品がけん引し客数を押し上げている。
		観光型ホテル (専務)	お客様の様子	・旅行者が昨年より多くなった。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・宿泊部門、レストラン部門では8月あたりから客単価がゆっくりと上昇傾向にある。今月以降も売上が前年比102%程度で推移しており、客の消費志向が上昇してきていると推測する。
		都市型ホテル (副支配人)	単価の動き	・7～10月の宿泊単価が400円程度上がっている。
		旅行代理店(従 業員)	販売量の動き	・9月に2度の3連休があり、宿泊を伴う国内遠方の旅行需要が高まった。また最近、国内クルーズの人气が高まり、中高年を中心に好調である。
		ゴルフ場(従業 員)	来客数の動き	・猛暑で客数がなかなか伸びなかったが、9月に入り回復してきた。特に9月下旬になると土日も埋まって、それなりの実績を上げている。
		その他サービスの 動向を把握で きる者[介護 サービス] (管 理担当)	来客数の動き	・酷暑にて入院やサービスキャンセルの多かった顧客が、9月に入りサービスを再利用しており、これに伴って売上が期待できる。
	変わらない	商店街(代表 者)	来客数の動き	・来客数が9月前半まで極端に減少していたが、中旬以降から来客数が増加している。9月全体としては変わらない。
		商店街(代表 者)	来客数の動き	・商店街の来街客数が増えず、客の購入単価が上がらないので、地方の景気が良くなったという実感はない。
		商店街(代表 者)	来客数の動き	・近隣のスーパーやコンビニエンスストアでは売出しを頻繁に行っている影響で、いくらか涼しくなりつつあり食欲が増してくる時期だが商店街にはあまり来客がない。
		一般小売店[青 果] (店長)	それ以外	・この夏の猛暑で県外野菜が高騰している。彼岸過ぎると落ち着くかと思われたが、長野では霜の影響でレタスが高くなったり、県外の野菜が高いために引き合いが強くて県内のピーマンやキュウリまで高騰し、思うような販売価格の設定ができない。
		一般小売店[生 花] (経営者)	販売量の動き	・当店はギフト中心の花屋で夏場は売上が落ちるが、3か月前と比べて暑さも残っており、全体的に良くない状況が続いている。
		百貨店(総務担 当)	販売量の動き	・飲食関連の売上は前年を上回っているものの、アパレルやその他物販の盛り上がりには欠け、全体では回復感を感じられない。
		百貨店(営業担 当)	お客様の様子	・買物への慎重な姿勢は変わらないが、珍しい商材や楽しい商材が集積する物産催事への関心が高く、長崎物産展が好調で、併催のアーケードでの蛇踊りも好評であった。また、店外のホテル催事も来店率が高かった。グループ各店舗でのカード利用のポイント付与への関心が高まり、カードの新規入会も好調である。やや購買心が高まりつつある。
		百貨店(営業担 当)	お客様の様子	・一部富裕層の外商による高額商品の買い求めの動きは出ているが、肝心の店頭での売上実績は前年を割っている。
		百貨店(業務担 当)	お客様の様子	・高額品・質の良いものを求めている方が増えているが、一般客はより購入に慎重になっている感があるため、全体の数字はやや減少している。
		百貨店(営業統 括)	お客様の様子	・9月に入り残暑が厳しく、衣料品・身の回り雑貨等の季節商材の動きが悪い。
		百貨店(営業政 策担当)	販売量の動き	・8月末の台風通過後、気温が一気に低下したことを受け、9月は初旬から秋物衣料品が好調に推移している。その後、残暑の吹き返しの影響がありながらも、売上は全体的に堅調に推移した。
		百貨店(企画)	販売量の動き	・気候が秋らしくなるにつれ、ファッション関連商品が通常並みに上がってきている。
		スーパー(経営 者)	販売量の動き	・原材料等の値上げによる商品単価の値上げもあり、買い控えで客は必要以上の物を買わなくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	販売量の動き	・単価的には景気好転の傾向も若干みられるが、コンビニエンスストアやドラッグストア等、業態の違う相手との競合が厳しくなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客数は伸び悩んでいるが、化粧品、食料品は買上点数が増加している。昨年より気温が高いため秋物が動かず、衣料品は苦戦している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・販売促進の強化により客数は戻りつつあるものの、客単価は落ちている。食品は回復傾向にあるが、非食品は特に衣料品が厳しい。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・記録的猛暑の影響もあり、夏物季節商材の動きは良かったが、来店客数が若干減少したため、業績に大きな変化はなかった。競合他者も同様で、夏物商品の動きが良い一方、酷暑の影響で客足の減少を防ぐため、販売促進策を増やしている。競争激化によりコスト面が厳しくなっている。
		スーパー（業務担当）	お客様の様子	・食料品の売上は安定しているが、衣料品は高気温が影響して秋物の動向が鈍く、客単価も上昇してこない。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・出店競争が激しく、大手コンビニエンスストアは強いが、中小のコンビニエンスストアは厳しい状況にある。きめ細やかなサービスやキャンペーンを実施し、売上増を図っていきたい。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・鹿児島は好天が続き昼間の暑さは真夏並みで、来店客数は変化がないが、売上に影響が出ている。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・9月は秋物の立ち上がりの月だが、あまりに暑すぎて秋物を見に来る客が少なかった。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・残暑を引きずらずに急に涼しくなったので、思ったより秋物の動きがスムーズで売上が伸びている。ただし、富裕層の購買意欲はあるが、一般客は非常に慎重で秋物も単品買いで客単価はそこまで上がっていない。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・9月に入っても残暑が厳しいこともあるのかもしれないが、一旦購入を決めても考え直すなど非常に慎重な態度が目につく。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・家電では、テレビや冷蔵庫、洗濯機など核となる商品がまだ伸びてこない。悪い状況ではあるが、前年と同程度の売上を維持しはじめたきらいはある。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	お客様の様子	・9月は2回3連休日があったが、当地を訪れる観光客は例年並みのようだ。ただ、観光客及び常連顧客のなかには、燃料油の小売価格が上昇しているため、満タン給油から数量指定に変更する人が若干増加したようだ。
		その他専門店〔書籍〕（地区支配人）	販売量の動き	・企画商品や話題になっているものを扱った内容であれば、よく売れている。しかし、それ以外の商品が厳しいので、店全体として伸びない。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	販売量の動き	・天候不良の影響もあったが、総じて前年より販売高は伸びている。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・皆財布のひもは堅く、買物や食事などの客が増えない。安い方のメニューを注文する傾向にある。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・客数が平年、前月と比較すると少ない。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・夏休みが終わり県内の客が主流となったが、一番安価なコースに偏っており追加オーダーもほとんど出ない。加えてアルコール等の飲料も伸びが悪い。客自体は減っていないので、景気が悪いとは言えないが、オーダー内容から察すると伸びているとも言えない。
		居酒屋（経営者）	来客数の動き	・平日の客入りはまあまあだが、週末特に金曜日が以前ほど忙しくなくなった。
		都市型ホテル（販売担当）	単価の動き	・東京大阪など主要都市はアベノミクス効果があるかもしれないが、地方特に北九州の中小企業中心の都市では果たしてどうなのか分からない。
		旅行代理店（企画）	販売量の動き	・9月の国内旅行は、人員、販売額ともに前年並みだが、海外旅行が人員、販売額共に約8%減となっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・地元稲佐山への県外観光客が多く、比較的暇な日曜日の稼働率が高かった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年9月は季節変動などにより客数が減少するが、今年は安定的に維持できた。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は思った以上に客の動きが良く、売上も前年同月と比べて2割ほど増して、予約状況も後半大変良くなった。期待できそうだ。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・キャンペーンを行っても十分な手ごたえがなく、販売量が伸びない。
		通信会社（総務局）	販売量の動き	・新規契約数は前年並みで推移しているが、1件当たりの単価は若干上昇傾向にある。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・9月は、前半が人気シリーズの新商品発売に伴い客の買い控えて販売数は激減、後半の新商品発売後は行列ができるほど販売数が伸びたものの、他の商品の売上減もあり、月間を通して厳しい状況であった。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・8月末から9月初めにかけて台風の影響もあり連日雨続きで客足を止める結果となった。その後、秋らしい天候になったが残暑が続き、客足は大きく回復しなかった。例年の残暑、猛暑を想定した極安料金が多々出回っており集客に苦戦した。
		美容室（店長）	来客数の動き	・景気が良くなっているという話はよく聞くが、実際に景気が良くなっている実感はない。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・引き合いが3か月前と変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・宅建業の分譲関係はマンション、戸建とも消費税増税前の駆け込み需要の動きはあまりなかった。建築着工数はあまり変わりなく、値付け等を間違わない限りは確実に売れており、買い控えもない。通常通りの動きがみえている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・来店客数の減少に加え、購入意欲はあるものの購入に至らない客が多く、購入客数が減少している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・郊外のディスカウントショップによって来客数が前年より大幅に減少している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・猛暑の続く夏を過ぎて9月に入っても、なかなか客足が戻ってこなかった。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・残暑の影響で秋物衣料品の動きが遅い。例年同様の傾向ではあるが、特に今年の状況は厳しい。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	販売量の動き	・例年、敬老の日には贈答品としての進物がでていたが、今年は異常な暑さで注文が減少した。まだ残暑もあり、売上に相当響いている。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・3か月前の6月は、クリアランスの前倒しで、売上が前年比112.8%と非常に良かったが、その反動で今月は同102.4%と下がったため、やや悪いと選択した。今のところ、消費についてはさほど落ち込むような要因がないが、10月発表の消費税増税が懸念材料である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・野菜等は相場の上昇で売上は良いが、販売量が少なくなっている。それ以外の商品についても、運動会の時期であるがお弁当の材料も非常に動きが悪くなっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・前年比で売上が落ちている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・コンビニエンスストアオリジナルのコーヒーを提供しているが、100円と単価が安い。客数が若干前年割れしているのに加え、客単価が下がり売上も下がっている。たばこの販売数も前年より出ておらず、プラス1品買いの客が減っている。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・夏物季節商材も一段落し、売上の柱になる商品が見当たらない。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・9月は台風等の雨の影響で週末の客足が良くなかった。毎月のキャンペーンは前半不調だったが、後半は大物が動き売上は前年同期の水準となった。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・宿泊の稼働率が思いのほか伸びておらず、宴会等も非常に厳しい状況であった。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・アベノミクスに期待している。東京の景気は良いだろうが地方の熊本はとても悪い。
	悪くなっている	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・来店客数が少なく商売と言えない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・来客はぼちぼちあるが、ほとんどが見るだけの客で購買意欲がない。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は会社関係の接待が非常に少なかった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年ゴルフ客が多い時期だが、連休や運動会の行事でタクシー利用が少なかった。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・消費税増税が現実味を帯び、買い控えが非常に多くなってきている。サービス産業は特に敏感に影響が現れるため、客の動きが非常に悪い。
企業 動向 関連 (九州)	良く なっている	金融業（得意先担当）	取引先の様子	・土木建設業関連では、水害に伴う災害復旧関連工事の本格発注に伴い、各企業ともに受注量が増加している。完工高、利益共に前年比を大幅に上回る状況が続いており、業況は良いと判断している。
		新聞社（広告担当者）	受注価格や販売価格の動き	・太陽光発電のPRで住宅設備関連企業の出稿が約2倍に伸びているほか、通販関連も前年並みの出稿となり売上は全体で約110%の伸びとなった。
	やや良く なっている	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月に入り秋らしい気候になってきたが、残暑が続いており、ビール消費関連商品の炭火焼、たたき等の居酒屋向けやスーパー向け商品を中心に需要が多い。加工向け原料肉の引き合いも強いが、原料不足で機会ロスが生じている。
		農林水産業（営業）	受注量や販売量の動き	・業界内の状況は需要供給バランスが好転したので、荷動きが順調になってきている。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月は、コンラクト家具を製造している小規模木工所の多くが受注過多で、当社の短納期に対応できず困っている。
		金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・景気の回復が、受注量に直接的な影響を与えるようになった。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一般的に受注量が増えて安定してきた。受注量の拡大で気分は良いが、生産量の増加に伴いコストが増加しているのが気がかりだ。
		電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・取引先では、努力をしているところ、時流に乗っているところは調子が良い。太陽光発電関連については現状突出している感じである。
		その他製造業（産業廃物処理業）	取引先の様子	・取引先電機メーカーの生産が若干上向きである。ただし、大幅な動きではないので注意が必要である。
		輸送業（総務）	受注量や販売量の動き	・荷物の量が少しずつ増えてきている。
		通信業（経理担当）	それ以外	・設備投資が活発で特に情報設備投資においても積極的な動きがみえつつある。10月より後半に向けての受注が好調である。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・資材の値上がりや人件費アップを懸念する先がみられるが、自動車関連企業のほか、食料品の生産も増加している。また、コンビニ・スーパーなどの小売業や外食産業の売上が増加するなど、個人消費も持ち直してきている。
		不動産業	取引先の様子	・売買物件の動きが多少ある。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・複数の取引先から、受注が増え人手が足りないという話を聞くようになってきた。
変わらない	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・畜産物販売は現状なかなか厳しく、価格は伸びていない。	
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社や、同業他社の話を聞いても売上の伸びはない。	
	繊維工業（営業担当）	それ以外	・原油の値上げにより、関係商品が全て1割以上も値上がった。最低賃金も11円上がるので、通常の営業で年間200万円以上の負担が出る。営業自体は順調に動いても、業績の足を引っ張る要素が多過ぎる。長崎県はレギュラーガソリンが170円、山口県だと150円と20円も差がある。	
	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月は8月と比べてあまり変わらない状態である。例年は秋口に向かって商品が動き出すが、今年は台風や大雨でなかなか焼物業界に消費が向いていない。消費税増税前の駆け込み需要で高額商品である住宅や自動車は結構動いているようだが、末端の我々の業界に動きはない。	
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量がなかなか上がってこないのが気になる。	
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・先月同時期の受注状況とほぼ変わりなく、やや高止まりしているものの、若干半導体の受注量が目減り傾向にある。客先の声として、年末商戦の設備投資が一段落とのことである。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・手持ち工事の増額で技術者、作業員が不足気味の状況が続いているが、最盛期ではないようだ。官公庁の発注がそのまま続いてほしい。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・建設業を中心に受注数量は増えている。ただし、資材や人件費など建設コストの上昇により利益転嫁できていない。むしろ利益面は低下傾向にあり、現状は変わらない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・小売業等、消費拡大の話がよく耳に入ってくる。東京オリンピックを含め、消費財を中心に売上が好調のようだ。
		金融業（営業）	競争相手の様子	・景気が上向くと期待感は大きく決して下向きではないが、製造業、小売業、サービス業とも需要が増加している様子はなく、横ばいとなっている。
		経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・コンサルタント契約が1つ成立したが、非常に価格が低く苦勞している。
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・焼酎業界の売上が低迷している。新商品での売上アップをねらっているが貢献していない。消費者の嗜好の変化がウイスキーに変わっている。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・9月は、熊本の場合、最初の3連休にお祭りがあったので、人出も非常に多く販売量に結びついたが、後半の3連休は人出が少なかった。おおむね平均的な状況であった。
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	取引先の様子	・市町村の9月補正予算において、予算化された建設関係や調査委託業務が少ない。業務によっては、相変わらず入札時にダンピングがみられる。発注量が少ないため受注する機会が少なくなっている。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・小売店舗の新規出店を計画している顧客がおり、ロードサイドの空き地情報などを求めている。小売・運送・燃料卸など数社業況のヒアリングを行ったが、損益は前年並みの推移が多い。運送業は燃料代が高止まりを脱し、若干低下してきているとのことである。調達金利についても銀行から条件悪化の兆しはない様子である。東京オリンピックが決定し、受付ロボットや電動バイク、期間限定のレンタル商材など次年度以降ビジネスチャンスが見いだせるとの意見もあった。
		やや悪くなっている		精密機械器具製造業（従業員）
輸送業（総務担当）	取引先の様子			・預かっている荷物の荷動きが非常に悪くなっている。先週、荷主の倒産も発生した。
悪くなっている		—	—	—
雇用関連 (九州)	良く なっている	—	—	—
		やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・再就職支援事業については、オリンピックへの期待感からか企業の大型人員整理が停滞している。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・パーティコンパニオンの派遣を行っているが、秋の発注は新規企業が多く景気は回復する。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・当社への注文も増えており、企業の求人欄や求人誌への掲載も多くなってきている。大型店舗のテナント入替えなどもあり、新規求人も多い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・公共事業の発注増、住宅着工件数増により建設業を中心に人手不足が続いており、求人数全体を押し上げている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・8月の新規求職者数は、前年同月比で9.2%減少しており、有効求人倍率も0.12ポイント改善した。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・大学4年生を対象に調査した8月上旬までの内定者数は前年度より増加しているが、月別の報告者数では顕著な伸びは認められない。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・9月に入っても依然、求人数の動きに衰えがなく、堅調に推移している。
		人材派遣会社（営業）	求人数の動き	・求人数の動きに大きな変化がない。
職業安定所（職員）		周辺企業の様子	・一部の製造業、小売業で業績が伸びている企業もあるようだが、円安に伴う原材料や燃料費高騰の影響を価格に転嫁することが難しく、全般的に厳しい状況にあるようである。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・夏枯れの状態が続いている。法改正で単発案件が受注不足となっている。単発・短期案件は今後も多くは期待できそうもない。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・求人数が前年同月、前月に比べて減少はしていないが、まだ伸びているという状況ではない。
	やや悪くなっている	求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・例年9月になると求人情報の取扱件数が増えるが、9月に入り失速気味に推移している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・求人状況を各社に取材するが、パートタイム中心で、正社員の求人、賃金の上昇につながるまでには至っていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月に比べて多くなっている。それに伴って月間有効求人倍率も高くなってきている。
悪くなっている	—	—	—	

11. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (沖縄)	良くなっている	住宅販売会社（総務・企画分野）	お客様の様子	・消費税駆け込み需要と考えられるが、展示場等への来場者数が増加しており、加えて住宅建設契約の受注も増えている。
		一般小売店〔菓子〕	販売量の動き	・例年よりも入域観光客数が多い。
	やや良くなっている	一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	来客数の動き	・香港や台湾からの観光客がかなり増えており、購入客が以前よりかなり増えている。
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・単価アップを図っており、多少苦勞しながらも、なんとか来客数も若干増え、単価も上がり、良い結果となっている。
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・前月同様、今月も沖縄本島は台風接近が無く、来客数は台風が上陸した前年に比べて110%と、観光客のレンタカー利用が好調に推移している。
	変わらない	住宅販売会社（代表取締役）	販売量の動き	・消費税増税を前にして建築請負に関する駆け込み需要が増えている。
		百貨店（営業企画）	販売量の動き	・3か月前から前年同月比5%以上の伸びが継続しており、今月も5%アップの進捗となった。前年に比べると天候に恵まれたことが大きく、前年同月には台風で2日臨時休業した経緯から、営業日数のプラス効果と言わざるを得ない。しかし、前年同月実施した大型物産展を今年は翌月に会期変更したにもかかわらず、観光客の増加等により、食品が好調に推移している。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・9月の見込みでは、売上高の前年比100.6%、来客数前年比104.1%とほぼ前年並みであり、景気の回復は感じられない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・衝動買いをする客が少なく、まだ、財布のひもが固い。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年と比べ5%増ではあるが、前年は雨が多く、今年は晴れが多いため、景気が回復したとは思えない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・今月も観光立地店舗の来客数が増加し、売上も比例して伸びている。ただ、固定客の客単価は変わらず、必要以上の物は購入していないといえる。たばこも外国たばこより国産たばこの方が価格が安いいためか、販売構成も国産たばこの方が高い。少しでも安い方を買う傾向は変わらず続いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・売上自体は例年とそう変わらないが、客の来店数は少し減少している気がする。商店街への客足が遠のいているのは今に始まったことではないが、各店がもっと努力して足を運んでもらえる雰囲気にしていかねばならない。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・観光客数は前年並で外国人も少しずつ増えている感じはする。また、台風の直撃が無いので、売上は前年以上を保っている。年末にかけて景気対策の効果が出ることを期待している。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・今月の稼働率に関しては、前年同月実績を上回っているものの、前年差は3か月前とあまり変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（店長）	販売量の動き	・前年夏期は好調だったため今年は販売量で前年を大きく下回り不調である。また話題の新商品待ちの買い控えも影響している。
	やや悪くなっている	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	競争相手の様子	・観光客も多く、本土系列の飲食店舗の出店がここ2～3か月目立つが、客が入っている店舗と、入っていない店舗の差が大きい。観光客の来店は伸びているが、地元客の飲食はまだまだ低価格志向と週末集中で平日の地元客の売上が安定しない。
	悪くなっている	○	○	○
企業 動向 関連 (沖縄)	良くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築住宅の駆け込み契約数及びリフォームの高額建築契約が増えている。
	やや良くなっている	輸送業（本社事業本部）	受注量や販売量の動き	・取引先の出店が計画通りに行われたため、取扱数量の増加がみられる。新規取扱業務の開始もあり計画通りに推移している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・安価な契約内容ながら、全体的に仕事の確保はできている。要員も仕事に応じて確保ができてきている様子である。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事は前年より増加し、民間工事は横ばいとなっている。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	食料品製造業（総務）	それ以外	・内需型である食肉業界では、円安、原材料価格高騰により利益の減少が続いている。
雇用 関連 (沖縄)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	学校〔専門学校〕（就職担当）	周辺企業の様子	・沖縄県の事業として県外企業誘致を積極的に行っている。その効果で多様な企業が進出してきており喜ばしい傾向である。それに伴い大型求人依頼が増えてきている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・秋採用の求人数が微増してる感がある。
	変わらない	人材派遣会社（総務担当）	求人数の動き	・IT関連企業、金融関連企業からの求人が、堅調に推移している。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—